InspiraBook!

1001 JALAN

DI BISNIS ONLINE

RAGAM BISNIS ONLINE

Siapa *sih* yang sekarang *gak* tau bisnis online? Rasanya bisnis berbasis internet ini sudah akrab di telinga masyarakat. Kemudahan informasi lewat internet yang kini berkembang ternyata bisa kita

manfaatkan sebagai peluang usaha atau bisnis. Ya, bisnis online namanya.

Di masa kemudahan informasi dan akses dengan internet seperti sekarang ini banyak sekali peluang usaha dan bisnis yang bisa kita kerjakan. Apalagi bisnis online ini tidak terlalu jauh berbeda dengan bisnis offline pada umumnya. Modal yang diperlukan untuk memulai bisnis ini pun tergolong rendah. Pelaku bisnis ini pun tidak terpatok pada umur atau pengalaman. Siapapun bisa menekuni bisnis online ini. Tentunya hal tersebut membuat banyak orang ingin menekuninya.

Meskipun banyak sekali kemudahan memulai bisnis online ini, kita tetap tidak

bisa menyepelekannya. Nyatanya, bisnis online ini bisa mendatangkan keuntungan yang cukup besar. *Gak* percaya? Coba lihat beberapa orang yang kaya dari bisnis berbasis internet berikut.

Mark Zuckerberg. Siapa sih yang gak kenal orang ini? Yak, ia adalah pendiri dari

salah satu sosial media terbesar di dunia saat ini, yaitu facebook. Keberhasilan Zuckerberg dalam bisnis online memang mendunia. Bahkan, jatuh bangunnya ia melakukan bisnis online sempat difilmkan dengan judul "*The Social Network*".

Selain Zuckerberg, di Indonesia sendiri sudah banyak yang sukses dari bisnis online. Salah satunya adalah Eka Lesmana. Ia adalah seorang publisher adsense yang cukup sukses. Jika banyak orang yang bilang bahwa publisher adsense yang sukses hanyalah orang luar, Eka mematahkan anggapan ini. Mau tahu berapa penghasilan pria yang "hanya" tamatan SMP ini? Saat ini Eka bisa menghasilkan uang ratusan juta

rupiah tiap bulannya. Sungguh menggiurkan, bukan?

Selain dua tokoh di atas, sebetulnya masih sangat banyak orang yang telah sukses di bisnis online ini. Bisnis online yang mereka geluti pun berbeda-beda. Entah dengan cara menjual barang maupun jasa. Nah, berikut ini beberapa bisnis online yang bisa mendatangkan pundi-pundi uang untuk kita.

4.1 Toko online

Di zaman yang serba mudah seperti saat ini, makin banyak orang yang malas keluar hanya untuk membeli sesuatu. Toh, saat ini berbelanja pun bisa dilakukan sambil

bersilang kaki di rumah. Ya, saat ini memang berbelanja memang sangat mudah dilakukan dari mana saja. Hal ini tidak lain dan tidak bukan dikarenakan menjamurnya toko online.

Nah, bagi Anda para pemula yang penasaran ingin mencicipi manisnya laba dari peluang bisnis toko online. Sebelumnya mari kita bahas bersama mengenai pengertian toko online yang bisa Anda pahami dengan mudah.

Tapi sebenarnya apa *sih* toko online itu? Toko online atau yang mungkin lebih dikenal dengan istilah *online shop* adalah tempat kita melakukan jual beli secara online. Konsep toko online atau *online shop* sendiri sebenarnya tidak jauh beda dengan toko konvensional pada umumnya. Hanya saja toko online tidak hadir secara fisik

seperti toko konvensional. Maksudnya toko online hanya ada di dunia maya alias internet saja.

Meski tidak hadir secara fisik, online shop tetap bisa kita gunakan untuk melakukan transaksi jual beli. Produk yang diperdagangkan pun sangat beragam. Bahkan bisa dibilang lebih banyak jenisnya ketimbang toko konvensional. Di toko online atau online shop, kita bisa menjual berbagai macam barang maupun jasa. Mulai dari fashion, kuliner, hingga jasa cleaning service panggilan.

Dari segi bahasa, toko online berasal dari dua suku kata, Toko dan Online. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia,

toko berarti sebuah tempat atau bangunan permanen untuk menjual barang-barang (makanan, minuman, dan sebagainya). Sedangkan Online yang terjemahan bahasa indonesianya adalah dalam jaringan atau disingkat daring, menurut Wikipedia adalah keadaan di saat seseorang terhubung ke dalam suatu jaringan ataupun sistem yang lebih besar. Jadi berangkat dari dua pengertian secara bahasa tersebut kita dapat mengartikan toko online sebagai tempat terjadinya aktifitas perdagangan atau jual beli barang yang terhubung ke dalam suatu jaringan dalam hal ini jaringan internet. Aktifitas ini biasa juga disebut Belanja Online.

Ketika kita melakukan transaksi di sebuah toko, kita bebas memilih barang yang akan kita beli. Terkadang kita perlu memasukkan barang yang kita beli ke dalam keranjang belanja lalu kita menyerahkan keranjang belanja tersebut kepada kasir untuk dihitung total belanja kita. Sama

seperti transaksi di toko biasa, di toko online proses transaksi yang kita lakukan tidak jauh berbeda. Bila di toko biasa kita dilayani oleh manusia, di toko online kita dilayani oleh mesin.

Ada banyak kelebihan toko online:

1. Jangkauan yang luas

Karena sifatnya yang Online maka Toko online bisa di akses ke seluruh Indonesia bahkan ke pelosok desa yang sekarang sudah bisa di jangkau akses internet. Terlebih lagi jika pemasarannya di situs Jejaring sosial terkenal seperti Facebook.

2. Tidak memerlukan banyak karyawan

Dengan adanya toko online maka anda bisa mengurangi jumlah karyawan, bahkan tidak diperlukan karyawan sama sekali. Ini tentu menjadi keuntungan bagi anda. sehingga anda tidak perlu lagi memikirkan gaji karyawan anda perbulan misalnya.

3. Tidak harus memiliki barang sendiri

Tidak harus memiliki barang sendiri? Ya benar Anda tidak harus memiliki barang sendiri, sebab bisa menjual juga barang milik orang lain. Bayangkan dalam toko Anda bisa menjual berbagai macam barang, seperti t-shirt, batik, sepatu, buku, prouduk kesehatan dan tentunya masih banyak lagi.

Semua itu tidak mesti anda membelinya, lakukan lobi kepada penjual barang tersebut untuk anda jual kembali.

4. Simpel dan cepat

Anda tidak perlu repot berpromosi seperti penjual obat dipasar karena dengan memiliki toko online anda hanya butuk selangkah cukup menjelaskan kriteria dan kualitas barang karena pada toko online sudah dilengkapi dengan fasilitas dengan menu detail barang dan cara order anda tinggal mengisinya saja.

5. Pengembangan usaha

Jika selama ini Anda menjalankan usaha secara offline, maka dengan adanya toko online ini akan memberikan keutungan berlipat bagi anda. Sebab anda bisa menjual barang yang dimiliki secara online, dengan ekspansi pasar yang lebih luas.

6. Hemat biaya promosi

Dengan adanya internet maka promosi toko online tentu bisa lebih cepat dan hemat. Banyak cara yang bisa dilakukan, seperi melakukan optimasi mesin pencari SEO, promosi di situs iklan gratis, promosi di situs social bookmark, promosi di situs jejaring sosal Facebook atau Twitter. Untuk toko offline tentu biaya yang dikeluarkan

lebih besar, seperti mmebuat brosur, banner, spanduk dan lain-lain.

7. Tidak perlu dijaga setiap saat

Tidak seperti sebuah toko offline pada umunya, anda harus menunggu pelanggan yang datang untuk berbelanja ke toko Anda. Melalui toko online, anda tidak terus menerus menanti pelanggan, sebab transaksi pemesanan dapat dilakukan melalui email, sms atau sistem otomatis dari toko online yang anda kelola.

Berbicara mengenai produk yang dijual di online shop, kita bisa membagi cara menjual di online shop menjadi 3 konsep. *Pertama*, buat sendiri dan jual sendiri. Dalam

hal ini kita akan menjual produk yang kita buatan sendiri. Produk buatan sendiri yang dimaksud di sini adalah semua barang atau jasa yang bisa kita usahakan atau buat sendiri. Misalnya saja, kue, pakaian, atau sepatu handmade. Selain itu, jasa seperti foto pernikahan, pembuatan kerajinan tangan, dan yang lainnya juga bisa dijual.

Keunggulan produk yang dibuat sendiri adalah keunikannya. Karena tidak dibuat secara pabrikan, tentunya setiap produk buatan sendiri ini memiliki keunikan

atau ciri khas. Hal tersebut membuat barang yang kita jual tidak pasaran. Keunikan ini jika kita tonjolkan bisa menjadi nilai jual yang lebih bagi produk kita.

Kedua, kita bisa menggunakan konsep *reseller*. Kata reseller sendiri berasal dari dua kata dalam bahasa Inggris, yaitu re dan seller. Kata re mempunyai arti kembali, sedangkan kata seller mempunyai arti penjual. Jadi seperti namanya, reseller adalah konsep menjual barang kembali. Dengan kata lain, konsep reseller adalah menjual produk dari orang lain dengan syarat kita terlebih dahulu membeli barang tersebut atau istilahnya *kulakan*.

Dari konsep reseller ini kita bisa mendapatkan keuntungan dari selisih penjualan dan pembelian. Umumnya, orang yang melakukan reseller akan membeli barang secara grosir lalu menjualnya secara ecer. Biasanya reseller juga mendapat keuntungan dari potongan harga yang diberikan produsen atau distributor. Jika yang kita resell adalah jasa, biasanya kita akan mendapatkan keuntungan lewat komisi dari mitra bisnis kita.

Kelebihan dari toko online yang menerapkan konsep reseller adalah modal yang tidak terlalu besar. Modal yang dibutuhkan untuk menjadi reseller memang jauh lebih sedikit dibandingkan produsen.

Selain itu, kita juga dapat menentukan keuntungan kita sendiri. ini karena kita yang menentukan harga jual pada konsumen nantinya.

Sayangnya, konsep reseller juga mempunyai kekurangan. Salah satunya barang yang dijual biasanya sangat pasaran. Ini kemudian membuat saingan kita dalam menjalankan online shop lebih banyak. Karenanya kita harus pandai-pandai menyiasati hambatan ini.

Ketiga, konsep *dropship*. Bagi orang awam, kegiatan jual beli dengan sistem dropship ini terkesan sama saja dengan konsep reseller. Namun jika kita bertanya

pada pelaku toko online, banyak dari mereka yang mengatakan konsepnya sedikit berbeda. Perbedaan antara konsep resell dengan dropship sendiri terletak pada penyetokan barang. Jika para reseller perlu menyetok barang untuk dijual kembali, para dropshiper tidak perlu melakukannya.

Pelaku online shop yang menggunakan konsep dropship, hanya perlu memasang foto produk yang akan dijual. Nantinya jika ada konsumen yang ingin membeli, dropshiper akan menghubungi seller yang sebenarnya. Setelah itu barang akan dikirim kepada konsumen oleh seller dengan mengatasnamakan si dropshiper.

Dengan konsep penjualan dropship ini, pemilik toko online akan lebih diuntungkan karena tidak perlu membeli barang terlebih dahulu. Dengan kata lain, konsep dropship ini sangat cocok dilakukan oleh orang yang tidak memiliki modal. Kelebihan lain dari konsep ini adalah kerugian yang bisa ditekan. Karena tidak perlu menyetok barang, tentunya kerugian akibat barang tidak laku terjual menjadi berkurang bahkan tidak ada.

Meskipun tanpa modal, kegiatan berjualan online secara dropship ini bisa menghasilkan keuntungan hingga jutaan rupiah *lho*. Tapi mendatangkan keuntungan adalah hal yang gampang-gampang susah.

Kita perlu tekun menggeluti pekerjaan ini. Hal ini karena biasanya saingan para dropshiper cukup banyak. Selain itu, mencari supplier yang terpercaya juga sering menjadi kendala tersendiri bagi dropshipper.

Biasanya, para pelaku bisnis toko online memanfaatkan halaman website ataupun blog sebagai kios toko untuk memajang produk dagangan yang mereka tawarkan. Meskipun pembeli dan calon konsumennya tidak bertatap muka secara langsung, namun calon konsumen bisa memesan barang yang dipasarkan pemilik toko online melalui sms, telepon, BlackBerry Messenger (BBM), email, atau

memanfaatkan shopping cart (keranjang belanja) yang ada di situs toko online tersebut.

Sedangkan untuk sistem pembayaran, bisa dilakukan calon konsumen melalui paypal ataupun transfer ke rekening bank yang dicantumkan para pemilik toko online. Apabila transaksi pembayaran sudah berhasil dilakukan calon konsumen, selanjutnya barang yang dipesan akan dikirim ke alamat konsumen menggunakan jasa ekspedisi yang sudah disepakati kedua belah pihak (konsumen dan pemilik toko online).

Semenjak trend toko online mulai booming di Indonesia, sekarang ini

masyarakat mulai beralih dari sistem belanja konvensional menjadi sistem belanja online yang memudahkan calon konsumennya untuk mendapatkan produk atau jasa yang mereka butuhkan tanpa harus repot-repot pergi ke luar rumah. Kemudahan yang ditawarkan para pelaku toko online kepada setiap konsumennya, menjadi salah satu daya tarik yang mendorong pertumbuhan bisnis toko online di Indonesia.

Nah, bagaimana sudah tertarik untuk memulai bisnis toko online Anda? Apa? Masih bingung? Jika masih bingung dan ragu mari kita simak beberapa hal teknis dalam bisnis toko online berikut ini.

4.1.1 apa yang perlu diperhatikan dalam toko online?

Banyak orang yang bertanya-tanya apa *sih* yang dibutuhkan dan diperhatikan saat menjalankan bisnis toko online? Meskipun membuat dan menjalankan sebuah bisnis toko online terkesan mudah, tapi kita tetap perlu memperhatikan beberapa hal. Ini karena jika menginginkan keuntungan yang besar tentunya kita juga tidak boleh asal-asalan dalam menjalankan bisnis ini.

Salah satu hal yang paling perlu diperhatikan dalam menjalankan bisnis toko online adalah sumber daya manusia. Sumber daya manusia menjadi pemegang

peranan penting dalam keberhasilan bisnis toko online. Meskipun toko online tidak hadir secara fisik pelakunya tetap seorang manusia. Pastikan SDM yang akan bekerja siap dan selalu memperhatikan prosedur standar yang harus dijalankan.

Bayangkan saja jika SDM yang menjalankan bisnis online kurang siap, bisa-

bisa kita langsung bangkrut. Misalnya saja ketika harus mentransfer uang. Salah satu angka saja bisa jadi masalah yang sangat besar. Untuk itu, SDM perlu menjadi perhatian utama Anda ketika menjalankan bisnis ini.

Jika kita baru akan memulai bisnis online shop kecil-kecilan dan kita sendiri yang meng-*handle* semuanya, maka kita tetap harus menyiapkan SDMnya. SDM di sini maksudnya diri kita sendiri. Kita harus membuat sebuah prosedur standar yang menjadi patokan ketika menjalankan bisnis ini. Sehingga nantinya kita tidak akan bingung atau kesulitan ketika menghadapi konsumen.

Selain SDM, kita juga perlu memperhatikan sumber daya komunikasi. Umumnya, toko online atau online shop selalu bisa diakses selama 24 jam. Untuk itu, kita harus siap melayani berbagai pertanyaan pelanggan selama 24 jam. Mungkin pada awal menjalankan bisnis ini, komunikasi bisa di-*handle* oleh kita sendiri, tapi ketika pelanggan makin banyak bisa jadi akan lebih sulit.

Belum lagi nanti ketika ada permasalahan complain dari pelanggan. Komunikasi memegang pernanan penting. Jangan sampai nanti pelanggan merasa tertipu karena dianggap memberikan layanan purna jual yang buruk.

Berkaitan dengan komunikasi, kita juga perlu memperhatikan tentang kreativitas kita menjalankan bisnis ini. Menjalankan sebuah bisnis memang selalu berkaitan dengan kreativitas. Bagaimana tidak, kreativitas bisa mendatangkan pelanggan dan keuntungan yang banyak.

Dengan kreativitas, kita bisa membuat bisnis kita semakin menarik sehingga banyak pelanggan yang datang. Kreativitas yang dimaksud di sini mulai dari pengemasan produk yang ditawarkan hingga cara-cara promosi yang dilakukan. Tentunya orang akan lebih tertarik dengan barang yang *packaging*-nya lebih menarik dan beda dari yang lain, kan?

Selain semua hal di atas, hal yang juga perlu diperhatikan ketika kita menjalankan bisnis toko online adalah lalu lintas pembayaran online. Namanya saja berbisnis pasti akan erat hubungannya dengan uang. Apalagi toko online adalah salah satu bisnis online yang mengandalkan jual beli. Jadi lalu lintas pembayaran menjadi hal yang sangat penting, baik dari pelanggan atau kepada supplier.

Bisa kita bayangkan jika kita menggunakan cara pembayaran yang kurang efektif seperti wesel. Untuk mengkonfirmasi pembayaran saja memakan waktu lebih dari dua hari. Dalam ukuran bisnis waktu dua hari terbilang cukup lama.

Bisa-bisa pelanggan kita kabur duluan. Bukannya mendapat keuntungan kita malah cuma bisa gigit jari nantinya.

Selain hal-hal di atas, kita juga bisa memperhatikan sepuluh hal berikut sebelum membuat toko online.

1. Punya produk yang hendak dijual

Kalau Anda hendak membangun toko online, tentu saja harus memiliki produk yang nanti akan dijual. Produk itu bisa milik sendiri atau milik orang lain yang diantu penjualannya melalui toko online Anda. Jadi jangan sampai, sudah memiliki toko online tapi Anda membiarkannya 'mejeng' lama, tanpa ada satupun produk yang dijual.

2. Jangan coba-coba

Kalau Anda hendak membuat toko online hendaknya harus sudah serius dari awal, yakinkan pada diri Anda bahwa Anda tidak main-main ketika akan membuat toko online, jangan sampai sesudah bikin toko online Anda tidak serius untuk mengelolanya. Tentu sayangkan, anda sudah mengeluarkan cukup biaya untuk membuat toko online. Lebih baik Anda menunda untuk membuat toko online jika memang belum serius untuk menggarapnya.

3. Pilihlah layanan pembuatan toko online yang berkualitas

Jika Anda memang tidak bisa membuat sendiri toko online maka tentunya Anda bisa menyuruh layanan pembuatan toko online untuk mengerjakannya. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam penggunaan jasa toko online:

Pilihlah layanan pembuat toko online yang murah tapi tidak murahan

pilihlah layanan pembuat toko online yang memberikan support penuh untuk clientnya, sehingga jika ada kesulitan atau keluhan langsung ditangani. Bukan saja

hanya pas di awal order, tapi juga after sales servisnya harus di dukung.

pilih layanan toko online yang memiliki fitur yang lengkap, termasuk SEO friendly.

4.1.2 langkah–langkah dalam membuat toko online?

Seperti yang kita tahu, memulai sebuah bisnis kadang tidak mudah. Begitu pula dengan bisnis toko online. Pada bagian sebelumnya kita telah mengetahui sedikit mengenai toko online dan hal-hal yang perlu diperhatikan maka selanjutnya kita akan membahas langkah-langkah apa saja

yang kita perlukan dalam membuat toko online.

Nah, apa saja sih yang perlu kita siapkan untuk membuat sebuah toko online? Pertama, kita perlu menentukan barang yang akan dijual. Menentukan barang yang akan dijual dalam toko online ini bisa dibilang gampang-gampang susah. Kita perlu mencari barang yang mempunyai permintaan tinggi dari calon pembeli namun unik atau tidak pasaran. Hal ini akan menentukan kelanggengan bisnis toko online kita.

Ada banyak sekali barang yang bisa kita jual di toko online. Beberapa yang paling populer adalah pakaian, kosmetik

dan lain sebagainya. Mungkin kita bertanya-tanya kok bisa sih barang-barang itu menjadi komidit yang paling banyak dicari di online shop? Berikut penjelasannya.

1. Pakaian

Pakaian sering juga disebut sebagai sandang yang merupakan kebutuhan primer atau kebutuhan pokok manusia selain pangan dan papan. Pakaian juga sangat berperan penting dalam kehidupan manusia. Manusia dapat dinilai melalui cara berpakaiannya. Pakaian merupakan alat penutup tubuh yang sangat melekat dengan diri kita. Banyak orang yang tidak sembarangan dalam berpakaian.

Contoh foto yang biasa ada di online shop pakaian.

Berbagai jenis macam pakaian yang sering diperjual belikan melalui online shop seperti: celana, baju anak, kemeja, kaos, jaket,

sepatu, sandal, baju tidur, dan masih banyak lagi. Biasanya foto barang dagangan ini selalu disertai dengan keterangan bahan, ukuran, dan harga. Dengan keterangan seperti itu maka pembeli dapat dengan mudah mengetahui kualitas dari barang yang diinginkannya. Minat dan antusiasme para pembeli terhadap pakaian yang dijajakan melalui online shop ini cukup besar. Terlihat dari jenis pakaian yang sering dipakai oleh para mahasiswa itu merupakan salah satu barang yang dijual melalui online shop.

2. Makanan

Makanan yaitu bahan-bahan yang berasal dari tumbuh-tumbuhan, hewan, atau biji-bijian yang mengandung berbagai macam vitamin dan kandungan lain di dalamnya yang diperbolehkan dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan oleh tubuh yang sehat. Makanan juga merupakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi oleh manusia.

Pastikan foto yang kita gunakan terlihat menarik

Tidak sembarangan makanan yang bisa dikonsumsi oleh masyarakat karena makanan merupakan inti dari kesehatan tubuh sehingga jika memakan makanan sembarangan akan berdampak pada kesehatannya yang ditandai dengan

mudahnya terserang penyakit dan lain sebagainya. Beberapa jenis makanan yang sering dijajakan melalui online shop ini seperti: obat-obatan, teh pelangsing, makanan dalam kemasan yang tidak mudah ditemui (produk luar negeri), kue, dan lain-lain.

Berbeda halnya menjajakan makanan di online shop dengan menjajakan pakaian di online shop. Ketika Anda ingin menjajakan makanan, Anda memerlukan strategi khusus untuk meyakinkan para pembeli. Karena tidak banyak masyarakat yang tertarik pada makanan tanpa mengetahui dengan jelas apa kandungan dan bahan yang ada didalam makanan tersebut.

Begitu selektifnya pembeli yang akan membeli makanan di online shop. Dengan begitu para online shop harus memiliki cara lain untuk menarik perhatiannya seperti mencantumkan kandungan gizi pada foto makanan yang dijajakan, pemberian label halal pada jenis makanan yang ingin dijajakan serta memasang harga yang cukup murah untuk sebuah makanan.

3. Kosmetik

Barang dagangan yang satu ini sangat sering ditemui oleh masyarakat melalui online shop. Barang dagangan ini dijajakan khusus untuk wanita. Wanita yang selalu

ingin berpenampilan berbeda, lebih cantik dari sebelumnya pasti akan mudah tergiur dengan produk-produk kosmetik yang menjanjikan perubahan yang lebih baik. Ketika wanita akan membeli suatu produk kosmetik, maka yang dilihat pertama kali adalah kegunaannya. Maka tidak sedikit wanita yang memiliki peralatan kosmetik dengan jumlah banyak.

Ada beberapa kosmetik yang dijajakan melalui onlione shop seperti: body lotion, pelembab, lulur, dan cream pemutih lainnya. Banyak wanita yang sangat mengidam-idamkan kulit putih sehingga produk kosmetik seperti inilah yang menjadi target

utama mereka. Selain kegunaan produk kosmetik yang menggiurkan, harga yang ditawarkan dalam online shop pun relatif murah sehingga peluang untuk mendapatkan keuntungan dalam produk ini lebih besar.

Berbisnis online shop memang mudah, praktis, dan tidak memerlukan modal sehingga bisnis online shop ini terkenal dimana-mana. Sering kali bisnis online shop ini disebut sebagai bisnis kepercayaan karena tidak adanya transaksi langsung antara penjual dan pembeli. Banyak online shop yang jujur dan sungguh-sungguh dalam berbisnis. Namun

tidak sedikit pula yang melakukan kecurangan-kecurangan atau penipuan yang mengatas namakan online shop. Jika akan berbelanja di online shop sebaiknya kenali terlebih dahulu pemilik online shop tersebut, dan tetaplah cerdas dalam berbelanja.

Kalau kita masih merasa ragu-ragu dengan beberapa pilihan, ada baiknya kita memilih untuk menjual produk yang sesuai dengan hobi yang sedang kita jalani. Tapi sebelum itu, kita harus terlebih dulu melakukan beberapa riset kecil. Tujuan riset itu adalah untuk mengetahui berapa banyak orang yang akan tertarik dan membeli produk kita. Kita juga harus mencari tahu

apakah produk yang akan dijual banyak peminatnya atau tidak. Kita juga bisa menggunakan layanan gratis mbah google untuk melakukan riset untuk mengetahui jumlah pencarian dan tingkat persaingannya.

Jika sudah menentukan apa yang akan kita jual dalam toko online, selanjutnya kita perlu memperlajari produk tersebut. Pastikan kita tahu benar produk apa yang akan kita jual. Hal ini sangat penting lho. Jangan sampai nanti kita tidak bisa menjelaskan pada calon pembeli tentang keunggulan produk yang kita jual. Jangan sampai kita malu karna tidak tahu produk sendiri, *ya*.

Kedua, tentukan konsep dan sistem yang akan diterapkan pada toko online kita. Hal ini bisa jadi cara untuk menyiasati jika produk atau barang yang kita jual sudah pasaran. Konsep toko online yang berbeda dari yang lain tentu bisa jadi alat untuk menarik pelanggan. Meskipun sebaiknya konsep yang kita buat berbeda dengan yang lain, tapi kita juga harus memperhatikan keefisienannya. Jangan sampai karena pengen beda kita malah membuat sistem pembelian yang ribet dan tidak praktis.

Selain itu, kita juga harus menentukan dulu sisitem online shop yang akan kita gunakan. Apakah jual barang sendiri,

reseller, atau dropshiper. Ini sangat penting karena ada kaitannya dengan modal.

Jika belum pernah terjun ke dunia usaha sama sekali, tentu seseorang akan merasa ragu jika harus mengeluarkan banyak uang. Atau jika memang kondisi keuangan yang tidak memungkinkan untuk menyediakan modal yang cukup besar. Sehingga mereka juga kemudian mencari alternatif untuk buka usaha dengan modal kecil yang cukup menguntungkan.

Tunggu dulu... Anda tidak perlu khawatir dan ciut untuk memulai berbisnis. Untuk memulai bisnis memang tidak selalu membutuhkan modal yang besar, tapi dengan syarat Anda tahu caranya. Jika

sudah mempunyai keinginan serta keyakinan maka segeralah bertindak (*action*) untuk mewujudkannya. Akhir-akhir ini memang sering Anda mendengar istilah reseller bukan? Apalagi di tengah maraknya penjualan online menggunakan media berbasis internet, banyak sekali Anda menemukan istilah tersebut.

Semakin majunya teknologi di dunia maka hal itu juga semakin mempermudah para wirausaha untuk menjalankan aktivitas usahanya meskipun modalnya pas-pasan. Ya, system yang dimaksud adalah penjualan reseller dan dropshiper. Kedua system ini sangat bagus untuk kita yang tidak mempunyai modal besar.

Ketiga, temukan supplier yang tepat untuk toko online kita. Setelah tahu produk apa yang akan kita jual dan kita juga sudah melakukan riset pasar, ini saatnya kita hunting supplier untuk produk yang akan kamu jual. Oh ya, cara mendapatkan supplier ada dua, yaitu online dan offline.

Mencari supplier yang tepat untuk toko online kita memang bukan perkara mudah. Namun juga bukan perkarang yang

terlampaui sulit. Kita bisa mencari supplier melalui sosial media. Saat ini banyak sekali produsen yang menggunakan social media sebagai alat promosi. Kita bisa memanfaatkan hal tersebut.

Meski kesannya mudah mencari supplier di sosial media, tapi kita juga perlu memperhatikan apakah supplier tersebut bisa dipercaya. Saat ini banyak sekali modus penipuan yang berkedok sebagai supplier semacam ini. Jadi kita pelu ekstra hati-hati jika menemukan supplier di internet atau sosial media. Jika memungkinkan lebih baik kita langsung mendatangi tempat usaha dari supplier yang akan kita ajak kerja sama.

Kadang kala, supplier yang kita ajak kerja sama tidak hanya menjual produknya pada kita. Namun mereka juga sering kali memberi beberapa fasilitas untuk reseller atau dropshipernya. Salah satunya adalah memberikan web duplikasi.

Terdapat juga beberapa jenis suplier atau perusahaan yang sudah besar dan memberi aneka fasilitas tambahan bagi para reseller setia mereka. Salah satu diantaranya adalah sebuah website duplikasi. Jadi, website reseller tersebut akan sama persis tampilannya dengan website utama, hanya berbeda alamat saja dan akan dituliskan sebagai cabang atau website lain dari website utama tersebut.

Keuntungannya, disini reseller hanya tinggal menerima jadi saja link dari suplier. Harga dan lainnya pun sudah diaturkan dari suplier sendiri, umumnya harga akan diatur sama dan reseller akan menerima komisi sekian persen dari harga tertera. Jadi disini, reseller hanya perlu giat dalam memasarkan website serta produk tersebut dan bisa berlagak sebagai pemilik usaha dari produk itu. Dengan nama website resmi, tentu saja para pelanggan lebih tertarik serta percaya pada anda.

Namun, jarang sekali suplier yang mau menawarkan hal ini secara gratis kepada para resellernya. Terkadang, tersedia layanan website duplikasi namun reseller

harus membayar untuk mendapatkannya. Jika anda tidak mau mengeluarkan biaya lebih, maka carilah suplier yang bersedia memberikan website duplikasi atau belajarlah membuat sebuah blog gratis.

Jika ketiga hal tersebut sudah dilakukan, selanjutnya langkah keempat yang perlu kita lakukan adalah promosi. Promosi memegang peranan penting bagi

kelangsungan bisnis toko online kita. Ketika berpromosi kita juga perlu membangun citra alias branding. Hal ini bisa jadi mebuat nama toko online kita makin dikenal oleh masyarakat luas.

Selain branding, berikut ini cara-cara yang lazim digunakan untuk berpromosi toko online.

1. Membuat web

   Peluncuran website harus menjadi hal yang dikenang, terutama bagi para pelanggan. Jika awal website anda muncul sudah tidak membuat pelanggan tertarik, maka itu bisa menjadi awal kehancuran bagi diri anda sendiri.

Agar bisa sukses dalam meluncurkan sebuah website, nama dari website tersebut harus dipikirkan dengan baik.

Apabila memungkinkan, buatlah nama website yang menggambarkan tentang produk atau sama dengan nama toko anda. Selain itu, buatlah tema website yang sama dengan produk. Jadi, jika produk tersebut keren dan berwarna, maka tema website juga harus keren dan berwarna, jangan sampai hitam putih dan polos karena akan membuat pelanggan bingung apa sebetulnya citra diri

produk anda.

Selain tampilan visualnya kita juga harus memikirkan isi dari web kita. Tidak mungkin kan isinya melulu tentang spesifikasi produk. Pastinya web semacam itu akan membosankan. Untuk itulah kita perlu memikirkan apa isi dari web kita. Misalnya saja kita bisa memasukkan berbagai artikel yang terkait produk kita.

Meskipun artikel tersebut hanya seputar produk yang dijual, namun frekuensi artikel harus rutin. Lebih baik anda membuat artikel satu minggu sekali daripada membuat

10 artikel dalam waktu satu hari, kemudian berhenti dan tidak membuat selama sebulan kedepan. Pelanggan tentu akan mencari-cari kemana perginya anda dan bisa saja menganggap website tersebut sudah tidak aktif lagi karena waktu post terakhir sudah cukup lama.

Selain itu, perhatikan pula isi dari artikel yang disebarkan. Jangan sampai isi artikel hanya berupa promosi belaka seperti, ayo dibeli produk ini, produknya sangat bagus, harganya murah. Anda pokoknya harus beli produk ini. Jadi, seluruh isi artikel hanya

mengajak untuk membeli tanpa memberitahukan informasi lebih agar pelanggan tertarik.Lebih baik anda memberikan informasi sedikit detail, seperti saja kelebihan apa yang akan didapatkan serta informasi menarik lainnya agar pelanggan lebih tertarik dan menyimak artikel tersebut.

Jangan membuat artikel yang terlalu panjang pula, karena pelanggan akan bosan ketika membacanya. Cukup buat sebuah artikel pendek namun berisi. Jadi, pelanggan langsung mendapat inti dari artikel tersebut dan tidak akan

bingung lagi. Kemudian, jangan lupa untuk menggunakan bahasa formal sehari-hari yang mudah dimengerti oleh berbagai kalangan. Jika anda menggunakan bahasa yang terlalu sulit dan tidak dikenal, maka artikel tersebut akan tampak membosankan.

Kemudian, sisipkan dengan beberapa gambar disetiap akhir paragraf agar membuat pelanggan lebih tertarik untuk menyimak lebih lanjut. Tentu saja, gambar-gambar harus berkaitan serta memiliki gambar bagus. Gambar yang jelek bisa membuat pelanggan berhenti

membaca artikel dan langsung menutup jendela tanpa ragu.

Setelah anda merancang sebuah website yang bagus, juga telah mempersiapkan aneka artikel berkualitas untuk dibagikan, saatnya untuk memikirkan bagaimana mengatur website tersebut agar menjadi menarik di mata pelanggan dan membuat mereka betah berada di website tersebut. Terdapat tiga hal yang wajib diperhatikan oleh anda berkaitan dengan isi website.

Pertama, desain template dari website tersebut harus indah.

Visualisasi umumnya menjadi daya tarik pertama bagi setiap orang. Jika apa yang mereka lihat jelek dari awal, maka ekspektasi atau tingkat ketertarikan mereka akan berkurang drastis, dan akan menurunkan kualitas secara tidak langsung di alam bawah sadar mereka. Tidak perlu masuk ke sekolah desain untuk merancang sebuah template indah, cukup ikutilah beberapa langkah yang tersedia di fasilitas blog, hanya perhatikan saja beberapa hal berikut.

Warna tampilan website jangan

sampai menyakiti mata pelanggan atau orang yang membaca. Anda tentu saja tidak mungkin memberikan warna kuning pada seluruh isi website, pasti mata akan sakit ketika melihatnya. Cobalah pilih warna-warna soft, seperti coklat muda, apabila produk yang anda jual coklat. Warna dasar sangat menentukan langkah-langkah selanjutnya, jadi benar-benar pikirkanlah dengan baik sebelum melanjutkan.

Setelah menemukan warna dasar tersebut, yaitu coklat muda, saatnya memilih warna untuk sub

menu, tulisan, judul, kotak, deskripsi, dan setiap bagian lainnya pada website tersebut. Pilihlah warna yang tentu saja lebih kontras atau menonjol dibandingkan warna latar. Disaat ini, mungkin anda dapat memilih coklat tua maupun hitam agar warnanya sesuai. Intinya, pilihlah warna yang berirama dan kontras.

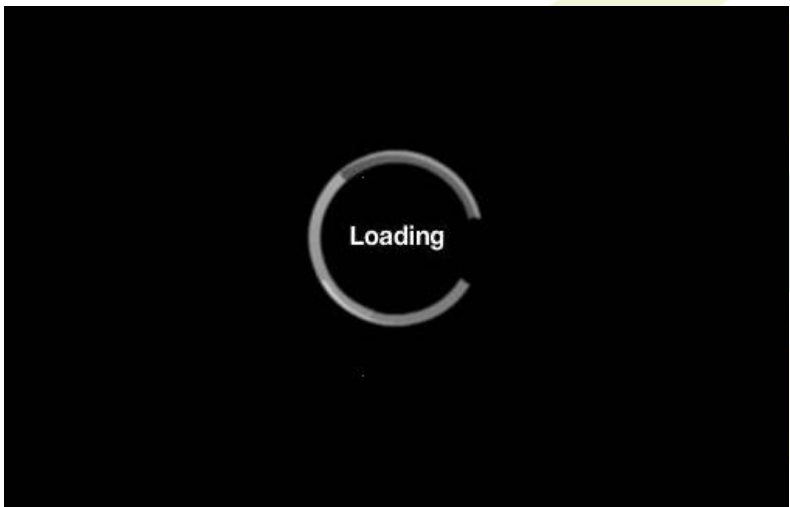
Kemudian, di website tersebut tentu saja terdapat gambar-gambar dari coklat atau produk apapun yang anda jual. Nah, gambar ini juga harus setipe atau berirama dengan tema website secara

keseluruhan. Satu hal yang perlu diingat, jangan pernah menampilkan gambar dengan resolusi atau kualitas rendah karena gambar tersebut pasti tidak akan bagus ketika dilihat serta bentuknya tidak akan jelas. Jika pelanggan melihat gambar yang menurut mereka tidak jelas, tentu saja mereka tidak akan melakukan pembelian dan mencari toko lain dengan gambar lebih baik.

Kedua dan yang paling penting, buatlah sebuah direktori lengkap, jelas dan tidak membuat pelanggan bingung. Jika pelanggan tidak

mengerti bagaimana untuk melihat spesifikasi produk, bagaimana cara melakukan pembelian, dan lainnya, pelanggan akan meninggalkan website anda meskipun desainnya bagus. Oleh karena itu, buatlah kolom atau sub menu secara jelas untuk menuntun pelanggan dalam mengarungi website tersebut.

Ketiga, jangan sampai loading lama. Tidak ada orang yang suka menunggu di dunia ini, begitu pula halnya dengan para pelanggan. Jangan biarkan waktu berharga mereka terbuang sia-sia hanya untuk menunggu website tersebut

loading atau menampilkan isinya. Jika loading terlalu lama dan banyak hal tidak jelas tampil seperti bunga-bunga berjatuhan, lagu, dan lain sebagainya pada halaman, pelanggan akan langsung ilfeel dan meninggalkan website tersebut.

Selain ketiga hal tersebut, dalam kaitannya dengan web atau situs

penjualan online, pastinya kita akan berusaha untuk meningkatkan jumlah kunjungan pelanggan ke web atau situs kita. Umumnya, kita bisa memaksimalkan SEO atau mesin pencari. Dengan memaksimalkan SEO, web atau situs penjualan online kita akan berada pada nomor satu di pencarian google. Dengan SEO maka jelas akan memudahkan para pelanggan untuk mencari produk yang diinginkan dalam web tempat iklan produk bisnis online shop Anda dengan cepat sehingga akan banyak pelanggan yang tertarik

berkunjung ke website online shop yang dijalankan.

Selain itu, kita juga bisa memanfaatkan kunjungan ke web-web lain. Kunjungilah website-website lain yang menjual produk serupa. Coba lihat dan bandingkanlah apa saja yang terdapat di website tersebut dan juga di tempat anda. Semakin banyak anda memiliki referensi dari berbagai tempat, tentu anda akan memaksimalkan penggunaan website tersebut semakin baik. Tinggalkan juga jejak agar website anda pun semakin di kenal banyak

orang.

Dengan menerapkan cara-cara diatas, meskipun anda hanyalah seorang reseller, tidak mustahil untuk mendapatkan omset sama dengan suplier / produsen anda. Ditambah lagi, para suplier serta produsen akan semakin senang kegirangan karena anda dapat menjual begitu banyak produk mereka tanpa mereka perlu bersusah payah di hari tua.

Apapun yang anda hendak pilih diantara media-media yang tersedia serta cara dalam pemanfaatan media ini, ingatlah

untuk selalu mengikuti perkembangan teknologi dari setiap media tersebut. Teknologi tidak pernah stagnan dan selalu berubah, jadi pastikan anda mengetahui kabar terbaru sehingga tidak ketinggalan jaman dan selalu dapat mengikuti perkembangan serta perubahan para pelanggan.

2. Membuat lapak online

   Selain melihat dari web atau situs penjualan yang kita miliki, sebagian besar pelanggan lebih sering mencari barang di lapak-lapak online. Ini karena mereka bisa

membandingkan harga secara langsung antara lapak satu dengan yang lain. Beberapa lapak online yang cukup terkenal di Indonesia antara lain olx.com, bukalapak.com, dan lain sebagainya.

Agar lebih jelas mengenai lapak online ini, mari kita bahas salah satu dari lapak online yang paling terkenal di Indonesia. Ya, yang kita maksud adalah OLX.com. OLX dulunya dikenal sebagai tokobagus.com. Namun, online listing ini telah dibeli oleh perusahaan asing dan kemudian berganti nama menjadi OLX.

Meskipun berganti nama, tetapi target usaha masih sama, yaitu sebagai fasilitator antara pembeli dan penjual di dunia maya yang sedang berjualan maupun mencari produk jenis apapun secara online.

Di OLX mayoritas adalah barang seken, namun sekarang juga tidak kalah di dominasi oleh berbagai produk baru termasuk produk jualan reseller-reseller. Jika ingin mendapatkan lebih banyak pelanggan, tentu anda harus lebih kreatif dalam foto produk serta tipe produk yang ditawarkan. Sediakan deskripsi produk lebih lengkap pula

sehingga para pelanggan tidak takut dalam membeli produk-produk tersebut.

Selain OLX, terdapat juga beragam online listing lain seperti elevenia, tokopedia, bukalapak, pepaya, bejubel, jualo, ekiosku, marketnesia, tokoone, puali, dan masih banyak lagi tersebar di seluruh website di Indonesia. Seluruh online listing ini menawarkan fasilitas serupa, yaitu menjadi fasilitator antara pembeli dan penjual secara gratis.

Namun, tentu saja terdapat beberapa perbedaan kecil untuk membedakan online listing tersebut, salah satu diantaranya seperti rekening bersama. Rekening bersama atau dikenal sebagai rekber adalah fasilitas tambahan yang disediakan oleh beberapa online listing tertentu untuk

keamanan para pembeli dan penjual. Dengan rekening bersama, kemungkinan penipuan semakin berkurang, para masyarakat pun lebih tertarik untuk bertransaksi secara online. Website online listing tersebut harus memiliki reputasi baik sebelum memberikan fasilitas rekber.

Jika menggunakan rekening bersama, pembeli wajib untuk mentransfer total uang belanja kepada pihak website. Kemudian, pihak website akan memberi kabar ke penjual bahwa pembeli telah membayar. Penjual pun wajib

mengirimkan barang ke pembeli, dan ketika pembeli menerima barang, pembeli akan lapor pada pihak website. Terakhir, pihak website pun akan membayar full uang yang telah disetorkan oleh pembeli pada saat awal. Jadi, penjual pasti mendapatkan uang, sedangkan pembeli juga pasti mendapatkan barangnya dengan utuh.

Mungkin saja anda akan bertanya, kemudian online listing mana yang harus anda gunakan? Jawabannya tentu saja tergantung pada diri anda sendiri serta

kepercayaan terhadap masing-masing online listing tersebut, karena setiap dari online listing tersebut memiliki hal serupa dan hanya berbeda pada beberapa bagian saja. Pelajarilah reputasi serta fasilitas masing-masing melalui website online listing tersebut.

Jika mau berkorban sedikit, lebih baik jika anda memasang sebuah iklan di seluruh online listing yang tersedia di Indonesia. Hal ini bertujuan agar produk tersebut semakin dikenal oleh berbagai kalangan dan setiap orang. Karena

setiap orang pasti memiliki sebuah online listing favorit berbeda sebagai tempat mereka belanja secara online. Tidak perlu takut repot dalam memasang iklan, anda tinggal membuat sebuah deskripsi lengkap yang bagus serta gambar menarik, kemudian copy paste-lah keseluruh akun online listing yang dimiliki.

3. Membuat akun sosial media

Berpromosi di sosial media memang sangat ampuh untuk menjual barang-barang dari online shop kita. Itu karena kita tidak perlu repot untuk melakukan promosi besar-besaran. Cukup satu kali posting saja, semua teman bisa melihat postingan kita di timelinenya. Tentu sangat

menguntungkan. Beberapa social media yang sering digunakan untuk berpromosi di antaranya adalah facebook, twitter, instagram, tumblr, path, dan lain-lain.

Ada banyak orang yang sukses membangun toko onlinenya dengan mengandalkan berpromosi di social media. Salah satunya adalah Dion Arochman Widjanarko. Ia adalah seorang reseller jersey sepak bola.

Melalui bantuan dari salah satu temannya yang berasal dari Cina, Dion mengimpor langsung barang dagangan kaosnya dari Guang

Zhou Cina, sehingga Ia berani menjual kaos jersey yang berkulitas dengan harga yang tetap terjangkau. Dengan menerapkan sistem penjualan secara online, Dion tidak hanya membidik konsumen saja sebagai target pasar, namun Dion juga tertarik untuk menggandeng mitra agen atau reseller yang juga tertarik untuk ikut memasarkan kaos jerseynya ke seluruh penjuru dunia.

Mengandalkan keaktifannya melakukan interaksi melalui sosial media, tidak hanya menjadikan toko online Garda Jersey familiar di

kalangan para pecinta sepak bola, tetapi juga dapat meningkatkan loyalitas para pelanggan sehingga bisnis toko onlinenya dapat berkembang semakin besar. Dion juga tidak hanya aktif berbagi informasi terbaru serta gambar melalui sosial media, namun Dion juga sering mengadakan kuis berhadiah kaos jersey sehingga semakin hari followernya kian bertambah banyak.

Hanya bermodalkan sebuah kepercayaan dari para konsumennya, tidak diherankan lagi jika saat ini bisnis toko online

jersey yang dijalankannya mulai diusia 21 tahun bisa menjual produk sedikitnya 7.000 sampai 10.000 kaos jersey dan memperoleh omzet penjualan sebesar Rp 60-80 juta per bulannya.

4. Iklan

   Selain ketiga cara di atas, kita juga bisa menggunakan cara promosi yang paling umum, yaitu iklan. Iklan adalah cara berpromosi paling umum yang pernah ada. Untuk bisnis online sendiri kita bisa mencoba mengiklankan produk kita di web atau situs-situs iklan

yang sudah banyak menjamur. Kalau masih di rasa kurang kita bisa menambahkan promosi iklan di web atau situs yang sudah besar seperti web berita online, web milik selebriti social media, dan lain sebagainya.

Anda juga bisa melakukan iklan di Forum Jual beli yang ada di internet, lakukan terus menerus, karena pada forum jual beli iklan Anda akan terus turun seiring dengan banyaknya iklan yang masuk pada forum tersebut. Lakukan posting iklan berulang kali dengan menggunakan judul yang

berbeda. Rasio pembelian pada forum ini sangat tinggi, sehingga kemungkinan terjualnya produk Anda akan sangat besar. Atau Anda juga bisa memasang iklan di situs-situs penyedia jasa pemasangan iklan gratis. Secara offline Anda bisa menawarkan produk Anda tersebut langsung kepada teman-teman keluarga dekat, rekan kerja, tetangga, dan siapapun kenalan Anda.

Meskipun kita menggunakan banyak media berpromosi tapi kualitas produk yang kita jual harus tetap yang utama. Kualitas produk

yang dijual juga harus diperhatikan. Karena bagaimanapun ini menyangkut kepercayaan pelanggan terhadap kita. Terlebih ketika Anda membawa nama brand dari produk tersebut. Anda harus terus menjaga kualitas produk yang Anda ambil dari produsen, sebelum akhirnya disalurkan ke konsumen.

5. Spamming

   Selain menggunakan social media untuk memposting produk yang kita tawarkan, kita juga bisa melakukan spamming atau menyampah. Umumnya, kita bisa

melakukan spamming di grup-grup social media. Tapi social media yang paling mudah dan paling sering digunakan spamming adalah facebook. Ini karena facebook menyediakan layanan grup. Apalagi sekarang sangat banyak grup jejualan yang ada di facebook. Contohnya saja jual beli online Boyolali, forum jual beli Sukoharjo-Solo, dan masih banyak lagi. Ini bisa menjadi media promosi yang ampuh tapi gratis.

4.2 Apa yang dimaksud dengan bisnis affiliate online

Makin berkembangnya era internet di masa kini memuat peluang usaha terbuka lebar bagi siapa saja. Ya, banyak sekali jenis peluang usaha yang bisa dilakukan dengan berbasis internet. Salah satunya adalah bisnis affiliate online.

Tapi apa sih sebenarnya bisnis affiliate online ini? Affiliate online sendiri sebenarnya adalah model bisnis penjualan suatu produk

dengan berbasis komisi. Istilahnya kita menjadi sales atau makelar dari suatu produk yang dimiliki oleh orang lain. Hanya saja kita tidak perlu menawarkan barang dari pintu ke pintu. Cukup menggunakan internet saja. Nanti ketika kita berhasil menjual produk tersebut, kita akan mendapatkan komisi dari produsen produk tersebut.

Sekarang coba kita bandingkan makelar offline dengan makelar online ini. Contoh makelar offline atau makelar di dunia nyata yang gampang diceritakan adalah di bisnis jasa pernikahan. Semisal salon A adalah penyedia baju pengantin dan make up bagi calon pengantin. Si Wati

cocok dengan disain baju pengantin salon A dan memutuskan untuk mengambil paket yang disediakan salon A yaitu baju pengantin dan make-up / rias pengantin.

Jika pemilik salon A adalah orang yang pintar jualan (kebanyakan orang salon memang pintar jualan), dia akan menawarkan ke si Wati untuk mengambil sekalian dekorasi panggung pengantin dengan harga yang menurut pemilik salon A adalah murah dan bagus. Tentu saja pesannya harus lewat pemilik salon A agar bisa lebih murah. Ingat kata kuncinya 'lewat'.

Si Wati setuju untuk memesan dekorasi panggung pengantin lewat pemilik salon A. Belum selesai sampai disini, si

pemilik salon A menanyakan kembali ke si Wati, apakah sudah memesan mobil pengantin. Tentu saja biasanya belum, kan masih 3 bulan lagi nikahnya. Jadilah si Wati selain membeli baju pengantin dan paket rias di salon A, juga memesan mobil pengantin dan dekorasi panggung lewat si pemilik salon A.

Si pemilik salon A jelas akan menerima komisi dari pemilik jasa dekorasi panggung dan pemilik jasa sewa mobil pengantin. Ini adalah hubungan yang win-win atau menang-menang.

Si Wati jadi tidak repot harus mencari jasa dekorasi panggung dan sewa mobil pengantin, dan juga bisa mendapatkannya dengan harga lebih murah. Si pemilik salon A dapat komisi. Si penyedia jasa dekorasi panggung dan jasa penyewaan mobil pengantin juga senang karena mereka dapat order tanpa harus mencari lagi, walaupun mereka harus bayar sedikit komisi. Nah, itulah cara kerja makelar offline.

Sedangkan cara kerja makelar offline atau affiliate marketing sendiri seperti berikut. Secara sederhana bisa dijelaskan tugas utama dari seorang affiliate marketer adalah mengirimkan visitor/pengunjung sebanyak-banyaknya ke website merchant / toko. Saat visitor / pengunjung itu melakukan pembelian atau melakukan suatu transaksi di website merchant, si merchant akan tahu bahwa visitor itu datang dari Anda dan oleh sebab itu Anda akan diberi komisi oleh merchant tersebut.

Dari perbandingan tersebut kita sudah tahu kan perbedaan keduanya. Berikut ini 17 hal yang akan membuat Anda semakin mantap memilih affiliate marketing sebagai bisnis.

1. Tidak ada biaya produksi – Tingginya biaya untuk mengembangkan dan membuat

produk baru umumnya mencegah banyak orang untuk membuat produk sendiri. Dengan affiliate marketing, biaya produksi bukanlah sebuah masalah karena produk sudah dikembangkan dan sudah terbukti – dengan uang merchant.

2. Biaya awal yang rendah – Dibandingkan dengan membangun sebuah toko di pinggir jalan, menjadi seorang affiliate marketer hanyalah sebuah meja, komputer yang terkoneksi internet dan beberapa software bantu.

3. Tidak ada biaya atau lisensi – Seorang distributor di dunia nyata seringkali harus membayar biaya lisensi untuk dapat memasarkan produk di area tertentu yang terbatas. Program affiliate berkebalikan, umumnya gratis untuk bergabung dan area yang menjadi target pemasaran tidak terbatas.

4. Dapat menjual apa saja – Di negara modern dan maju, hampir semua barang dibeli secara online. Di masyarakat negara

berkembangpun banyak barang mulai dibeli secara online seperti buku, software, elektronik, CD dan lain-lain. Ada puluhan ribu program affiliate yang bisa Anda pilih untuk dipromosikan.

5. Tidak membutuhkan pengalaman sales / menjual – Ketika anda memulai affiliate marketing, Anda tidak membutuhkan pengalaman sales. Umumnya merchant menyediakan materi marketing yang bagus yang dapat digunakan di website affiliate yang kita buat.

6. Tidak perlu ada karyawan – Setiap orang yang pernah membuat bisnis pasti tahu bagaimana rasanya memiliki karyawan. Saya pribadi pernah memulai perusahaan yang memiliki hanya 2-3 karyawan sampai dengan perusahaan yang memiliki lebih dari 50 karyawan. Jika saya bisa memilih, saya ingin memiliki omset perusahaan besar, tanpa ada karyawan, hidup akan terasa lebih menyenangkan :) Hal itu dimungkinkan dengan bisnis affiliate marketing.

7. Tidak menanggung biaya pemrosesan order – Untuk memproses order secara online, merchant perlu membayar biaya merchant account, fee pemrosesan kartu kredit, fee bila terjadi kartu kredit fraud / curian, fee refund / pembatalan order dll. Sesuatu yang tidak perlu ditanggung atau dipusingin oleh seorang affiliate marketer.
8. Tidak perlu ada stok barang – Sebagai seorang affiliate marketer, Anda dapat menjual item besar seperti furniture, barang elektronik

tanpa perlu pusing dengan tempat stok barang.

9. Tidak perlu memproses order – Lupakan masalah yang bisa timbul karena mengumpulkan nama, alamat, kartu kredit dan lain-lain. Merchant yang menghandle semua itu.

10. Tidak perlu repot melakukan pengiriman – Biaya dan keruwetan untuk menyiapkan dan mengirim produk ke pelanggan di seluruh dunia benar-benar menakutkan saya. Saya pernah di bisnis produksi kaset training pembicara top di Indonesia. Saat order lagi banyak-

banyaknya, saya harus lembur-lembur untuk menyiapkan dan mengirim barang ke pemesan walaupun saya sudah ada karyawan untuk membantunya.

11. Tidak perlu ada Customer Service – Punya pelanggan adalah hal yang bagus, tetapi saat harus menghadapi komplain pelanggan dan kadang-kadang memang ada pelanggan yang benar-benar bawel dan cerewet, Anda akan bersyukur sebagai affiliate marketer karena merchant Anda yang harus menangani semua itu.

12. Menghasilkan uang ketika anda tidur – Bisnis seperti apa yang memungkinkan Anda terus beroperasi 24 jam selama 365 hari walaupun Anda sedang tidur, pulang ke rumah dan bahkan liburan ?
13. Pasar seluruh dunia – Internet adalah pasar terbesar di dunia. Anda bisa mendatangkan visitor / pengunjung ke toko online Anda dari seluruh dunia.
14. Bekerja dari rumah – Bekerja dari rumah seringkali menjadi impian bagi banyak pekerja yang harus menghabiskan waktu lama hanya

untuk sampai ke tempat kerja. Orangtua jadi punya waktu yang lebih banyak untuk keluarga saat bekerja dari rumah.

15. Bekerja darimana saja di dunia – Ini adalah salah satu alasan utama saya melakukan affiliate marketing. Saya ingin travelling ke manca negara dan seluruh indonesia dan tetap bisa memonitor bisnis saya dengan sebuah laptop yang terkoneksi internet.

16. Resiko kecil – Jika Anda tidak berhasil mendapat income dari produk yang Anda promosikan, buang saja, ganti denga produk

lain dengan mengganti link di website Anda. Cuma itu saja. Tidak ada kontrak / komitmen yang mengharuskan Anda menjual produk tertentu.

17. Potensi penghasilan yang besar – potensi income yang Anda hasilkan tergantung kerja keras Anda dan impian Anda. Seperti yang saya bilang di awal, ada affiliate marketer yang menghasilkan ratusan ribu US dollar atau Milyaran rupiah per bulan, bukan per tahun. Tetapi ada juga affiliate marketer yang puas dengan hasilkan sepuluh juta

rupiah per bulannya. Itu pilihan Anda sendiri.

Setelah mengetahui kelebihan affiliate marketing, kita juga perlu mengetahui siapa pelaku bisnis ini. Pelaku dari bisnis affiliate online ini biasa disebut affiliate marketer atau publisher. Tugas seorang publisher adalah untuk mempromosikan produk dari produsen lewat blog, web, atau social media. Nanti jika produk tersebut terjual baru komisi akan diberikan. Biasanya komisi ini akan diberikan dalam periode tertentu. Jadi tidak bisa sewaktu-waktu dicairkan.

Dalam bisnis affiliate online sendiri dikenal tiga cara publisher mendapatkan

komisinya. Hal inilah yang nantinya perlu disepakati oleh produsen dan publisher. Ini juga yang perlu diperhatikan oleh para publisher nantinya karena akan berpengaruh pada pendapatan si publisher.

Pertama, pay per sales. Artinya, publisher baru akan mendapatkan

komisinya ketika produk yang dipromosikan terjual. Cara inilah yang paling umum kita jumpai di internet marketing. Komisi yang diberikan biasanya berada pada kisaran 5-50%. Besaran komisi ini ditentukan oleh negosiasi kedua belah pihak yang terlibat.

Kedua, *pay per click*. Artinya, publisher akan mendapatkan komisi jika ada yang mengklik link yang diberikan. Link tersebut biasanya akan menuju produk yang ditawarkan oleh produsen. Tujuannya adalah untuk mendatangkan pengunjung sebanyak mungkin di link tersebut.

Ketiga, *pay per action*. Cara ini mirip dengan pay per sales. Hanya saja publisher tetap mendapat komisi meski pengunjung

tidak membeli produk produsen. Namun biasanya pengunjung harus melakukan sesuatu terlebih dahulu. Misalnya saja mendaftarkan email ke sebuah website atau mengisi serangkaian survei. Data yang diperoleh produsen ini nantinya akan dioleh sendiri oleh para produsen untuk menjual produknya langsung ke pengunjung.

Ketiga cara itulah yang nantinya akan menghasilkan pundi-pundi uag untuk kita. Penghasilan dari bisnis ini pun bisa dibilang tak terbatas. Bisa mulai dari hanya puluhan ribu bahkan sampai ratusan juta. Tentunya semuanya tergantung dari kemauan dan kemampuan kita. Nah, selanjutnya kita akan membahas bagaimana sih caranya

mendatangkan ratusan juta dari bisnis ini dan apa saja tips-tipsnya.

4.2.1 apa tips sukses dalam menjalankan binsis affiliate online?

Bisnis affiliate online memang bisa mendatangkan uang yang cukup banyak. Jika kita masih ingat pada awal bab ini, kita telah mengetahui kisah seorang publisher sukses asal Indonesia. Ya, dia adalah Eka Lesmana. Publisher yang kini berpenghasilan ratusan juta per bulan.

Tapi apakah cara mendapatkan penghasilan semacam itu semudah membalik telapak tangan? Jawabnya tidak. Perlu waktu lama bagi Eka untuk

memperoleh pencapaian seperti sekarang. Ia juga mengalami jatuh bangun membangun bisnis affiliate online hingga akhirnya bisa seperti sekarang.

Sebelum membahas cara-cara kita bisa sukses dengan affiliate marketing, pertama-tama kita perlu memahami bahwa ada faktor-faktor tertentu. Berikut 4 faktor menurut yang harus dipahami sebagai sebelum memulai affiliate marketing.

1. Faktor Diri Sendiri

   Faktor Diri SendiriSatu permasalahan yang dialami oleh kebanyakan para newbie adalah mereka tidak pernah menyadari akan kesalahan

dari diri mereka sendiri. Ada motif yang harus dimiliki seorang pebisnis, yaitu berbisnis untuk kebutuhan akan finansial entah itu untuk mengubah keadaan kehidupan menjadi lebih baik, membayar hutang piutang atau supaya dapat berhenti kerja kantoran dan bersantai sambil bekerja di rumah. Ini artinya dari dalam diri Anda harus ada motivasi untuk menjalankan affiliate karena uang bukan untuk bersenang-senang saja. Di

sini akan terbentuk dedikasi dalam diri Anda untuk selalu belajar dan menyempurnakan skill yang dibutuhkan untuk berhasil dalam bisnis yang dijalankan.

2. Faktor Mental Serba Instant

Mental InstantMaksud saya disini adalah Anda selalu berpikir instan untuk mendapatkan hasil dari apa yang anda lakukan. Ingat, sesuatu yang bernilai itu berarti memerlukan kerja

keras. Jika Anda ingin menjadi seorang atlet sepakbola sekelas Ronaldo atau Pele, maka itu perlu latihan panjang dan disiplin yang tidak akan didapatkan secara instan meskipun berbakat.

Di bisnis afiliasi pun sama, jika Anda berpikir atau mencari keberhasilan dalam waktu semalam dan berharap segera kaya dari hal tersebut, sudah pasti afiliasi ini bukan untuk Anda. Jika ini yang Anda pikirkan, saya jamin

hanya frustasi yang akan Anda dapatkan karena tidak kunjung mendapat hasil darinya. Anda hanya akan membuang waktu saja dan tidak lama pasti Anda akan menyerah.

3. Faktor Mentor, Strategi dan Teknik.

Teknik dan StrategiJika Anda ingin berhasil dalam afiliasi, ikuti strategi dan teknik dari seorang yang memang ahli atau pakar dalam bidang tersebut. Gampangannya

begini, Anda amati, tiru kemudian terapkan dan konsisten dari apa yang Anda lakukan. Banyak teknik dan strategi di dunia afiliasi ini, semuanya pun juga terbukti berhasil bagi yang menerapkannya namun akan lebih baik jika Anda fokus pada satu strategi dan teknik hingga Anda yakin berhasil baru saatnya coba teknik dan strategi lainnya, jika Anda lakukan semuanya bersama-sama, saya yakin Anda malah akan bingung dan overload

yang akhirnya bisa ditebak yaitu tidak ada yang membawa hasil sama sekali.

Jika Anda sudah menemukan ramuan strategi dan teknik yang paling pas baik itu sebuah panduan atau master afiliasi, Anda harus bisa untuk tetap konsisten dan fokus untuk mengikuti segala instruksinya dengan disiplin dan sabar meskipun pada awalnya pasti Anda merasa ini tidak membawa hasil apa-apa.

4. Faktor Dedikasi Waktu

Jika Anda punya sisi positif dari semua faktor di atas sebelumnya, yang jadi pertanyaan poin ke empat adalah dedikasi waktu Anda untuk mengerjakan bisnis ini.

Anda siap mencurahkan waktu dan pikiran untuk bisnis afiliasi ini meskipun pada awalnya tidak memberikan hasil apa-apa? Jika iya, baguslah...karena saya yakin Anda calon pebisnis afiliasi yang pasti berhasil kelak. Ini tidak

dipungkiri lagi karena semua bisnis pada awalnya justru akan menyita waktu selain modal tentunya dan ini berlaku juga terhadap bisnis afiliasi.

Di waktu awal, anda perlu dedikasi waktu yang tinggi terhadap bisnis afiliasi ini yaitu, Anda perlu waktu untuk riset niche, riset market, riset kata kunci, menulis artikel, menulis sales letter, membangun squeeze page, membangun landing page, membangun backlink.

Ketika Anda sudah siap menjalankan faktor yang diperlukan dalam menjalankan bisnis afiliasi, maka kini saatnya Anda untuk terjun langsung dan mempraktekkannya. Banyak afiliasi yang bisa Anda coba baik itu lokal maupun non lokal seperti afiliasi Amazon, Clickbank dan lain sebagainya.

Sudah paham dengan semua faktor di atas? Yak, kini mari kita mulai merumuskan cara sukses dalam bisnis affiliate marketing. Jika kita bisa rumuskan, berikut ini beberapa tips sukses dalam menjalankan bisnis affiliate online. Pertama, bergabung di perusahaan afiliasi atau affiliate network. Affiliate network adalah tempat bertemunya produsen dengan publisher. Pihak affiliate

network ini yang nantinya mempunyai teknologi dan sistem yang memungkinkan publisher utuk menjual produk dari perodusen.

Hal ini memang tidak mutlak dilakukan oleh seorang publisher. Namun, bagi para pemula sebaiknya bergabung dengan affiliate network ini. Ini dikarenakan seorang publisher pemula umumnya belum mempunyai nama di mata produsen. Selain itu, di affiliate network biasanya sudah banyak sekali produsen yang ingin produknya dipromosikan. Jadi kita lebih mudah menentukan produk dan produsen yang ingin kita promosikan.

Kedua, pilihlah produk yang menguntungkan. Maksudnya, pilihlah produk yang sekiranya banyak dibutuhkan atau sangat bermanfaat. Hal ini nanti akan berkaitan dengan cara kita berpromosi. Umumnya, cara berpromosi yang dilakukan publisher adalah dengan mereview produk. Untuk itu, kita juga perlu mengetahui dengan benar keunggulan dan kelemahan produk yang kita pilih.

Ketika mereview produk ada baiknya jika kita menyertakan link-link produsen. Hal ini bertujuan agar calon pembeli lebih tertarik dengan produk tersebut. Semakin banyak produk yang terjual dari promosi kita akan semakin membuat kita untung.

Karenanya, kejelian dalam menentukan produk yang akan kita promosikan memegang peranan penting, kan?

Ketiga, iklan. Inilah bagian paling penting dalam bisnis affiliate online. Itu karena tugas seorang publisher adalah mempromosikan produk dari produsen. Tentunya iklan menjadi sangat penting, bukan?

Kita bisa mencoba berbagai iklan yang disediakan. Lakukan semacam eksperimen kecil untuk menilai iklan mana yang paling efektif. Lalu pilihlah juga yang dianggap paling sesuai dengan produk tersebut. Tapi perlu diingat, jika ada ketentuan atau aturan

yang diberikan dalam beriklan, jangan melanggarnya.

Tapi kemudian akan muncul pertanyaan bagaimana sih teknis seorang affiliate marketer tersebut memasarkan produk affiliasi tersebut? dalam hal ini, ada banyak strategi, metode, ataupun jurus yang bisa diterapkan, akan tetapi masalah yang sering dijumpai ialah seorang affiliate marketer tidak mampu menerapkan metode atau strategi yang sesuai untuk mencapai hasil yang maksimal melainkan semakin bingung terhadap beragam metode yang digunakan. Dengan banyaknya permasalah seperti itu, tidak ada salahnya kamu mencoba menerapkan tips dan langkah-

langkah untuk memasarkan produk affiliasi yang benar-benar berbeda dibanding yang pernah kamu gunakan sebelumnya. Berikut ini merupakan beberapa tips yang dapat kamu terapkan untuk dapat memasarkan produk affiliasi secara maksimal:

1. Affiliate marketer kebanyakan selalu menutupi link situs affiliasi web mereka.

   Dalam hal ini affiliate marketer dapat menggunakan teknik cloaking. Pada umumya, pengunjung tidak akan mengklik link yang ada di website kamu yang menagarah pada program affiliasi di situs yang kamu miliki. dibanding dengan cara tersebut,

pengunjung lebih tertarik untuk mengungi situs yang kamu promosikan secara langsung. Solusi yang perlu diterapkan ialah dengan cara menutup URL kamu, dengan menggunakan teknik cloaking. Teknik ini akan menyamarkan kode affiliasi di situs kamu sehingga pengunjung akan tetap bisa memasuki situs affiliasi kamu tanpa harus mengklik link situs affiliasi di laman tersebut.

2. Distribusikan artikel atau tulisan kamu melalui website/forum direktori artikel seperti goarticles.com, ezinearticles.com, dan lainnya.

Mempromosikan situs kamu melalui artikel atau tulisan kamu yang memiliki genre atau fokus akan tema tertentu dapat memperluas reputasi kamu di dunia online. Dengan rutin mendistribusikan artikel kamu, kamu akan mendapatkan manfaat berupa adanya link back dari situs web lainnya yang bermanfaat pada jumlah kunjungan yang meningkat.

3. Fokus dan konsisten terhadap pasar yang dituju

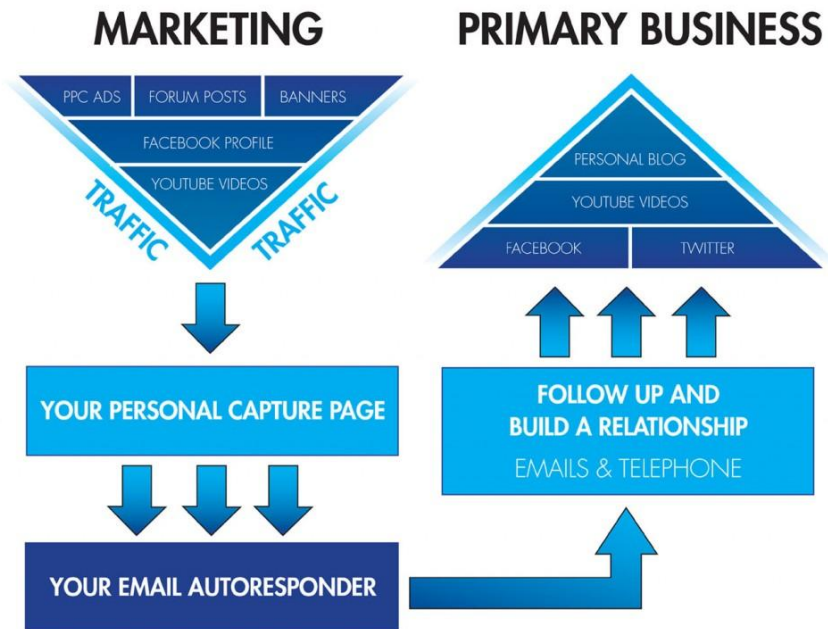
   Salah satu upaya yang dapat ditempuh seorang affiliate marketer yakni dengan fokus pada target market yang dituju dengan tema-tema

yang konsisten. Dengan cara ini, maka akan mampu meningkatkan jumlah pengunjung di situs kamu. Selain itu, apabila kamu terus konsistem menyajikan tema yang sesuai dengan kebutuhan target market yang kamu tuju maka akan tercipta bonding sehingga mereka akan cenderung untuk tertarik dan penjualan menjadi meningkat.

4. Memiliki autoresponders

   Hal wajib yang harus dimiliki oleh affiliate marketer yakni autoresponders. Autoresponders merupakan salah satu alat untuk memfollow up prospek pengunjung

situs yang kamu miliki. Autoresponders mampu memberikan kemudahan bagi kamu agar mengirimkan serangkain pesan email kepada orang-orang yang mau mendaftarkan alamat email mereka. Metode ini merupakan metode yang sesuai untuk membangun daftar list email, serta memungkinkan kamu untuk menghubungi pelanggan potensial guna menawarakan produk afiliasi. Dengan memiliki daftar pembaca pada laman yang kamu miliki, hal ini akan memudahkan kamu untuk mengontak mereka kapan saja

untuk memberitahukan produk-produk baru.

5. Halaman website menjadi sarana pra-penjualan produk affiliasi.

   Salah satu cara yang dapat kamu terapkan untuk menghasilkan

penjualan yang optimal ialah dengan membangun halaman website untuk pra-penjualan produk affiliasi. Upaya yang dapat dilakukan dalam hal in yakni membuat halaman testimonial atau halaman review dalam situs kamu. Halaman testimonial atau halaman review tersebut bisa berisi mengenai produk atau jasa yang akan kamu promosikan.

4.3 Multi level marketing online

Di masa seperti sekarang, untuk mendapatkan sebuah pekerjaan atau memulai bisnis selalu dihubungkan dengan jaringan. Bahkan, mungkin saat ini jaringan

menjadi nomor satu ketika kita berbicara pekerjaan. Karena alasan ini pulalah kemudian mulai menjamur bisnis pemasaran jaringan alias network marketing. Network marketing ini juga lazim disebut dengan multi level marketing (MLM).

Pada era modern seperti sekarang MLM merupakan salah bisnis yang paling di

minati hal ini dikarenakan banyak nya bonus2 yang ditawarkan oleh perusahaan, baik itu yang terbilang masuk akal maupun tidak, dan cara ini pula dijadikan cara yang paling gampang bagi sebagian untuk mendapatkan keuntungan yang cukup besar.

Sesuai dengan namanya Multi-level marketing (MLM) adalah sebuah sistem pemasaran berjenjang dimana strategi pemasarannya adalah keuntungan yang di dapat, tidak hanya berasal dari penjualan langsung yang mereka hasilkan, tetapi juga dari bonus sponsor yang mereka dapat dari merekrut tenaga2 penjual lainnya yang ingin bergabung dengan sistem. Tenaga penjual

yang direkrut ini disebut sebagai peserta "downline", dan dapat memberikan beberapa tingkat kompensasi. Istilah lain yang digunakan didalam sistem pemasaran MLM adalah sistem piramida.

Hal yang paling umum dari sistem MLM adalah tenaga penjual diharapkan untuk menjual produk secara langsung kepada konsumen melalui tingkat hubungan dan sistem pemasaran dari mulut ke mulut.

Perusahaan yang menggunakan sistem MLM dalam pemberian insentive telah sering menjadi sasaran kritik dan tuntutan hukum. Kritik terhadap perusahaan MLM umumnya terjadi karena penerapan skema piramida ilegal, penetapan harga

produk, tingginya biaya awal masuk (untuk kit pemasaran dan produk pertama), penekanan pada perekrutan orang lain atas penjualan aktual, mendorong jika tidak membutuhkan anggota untuk membeli dan menggunakan produk perusahaan , eksploitasi hubungan pribadi baik sebagai penjualan dan target perekrutan, skema perolehan insentive yang kompleks dan berlebihan, perusahaan atau distributor MLM tidak akan ragu untuk mengeluarkan biaya yang besar untuk pelatihan, serta presentasi marketing plan yang mereka tetapkan, dengan tujuan untuk meningkatkan antusiasme dan pengabdian anggotanya.

Sekilas MLM memang tidak jauh berbeda dengan bisnis pada umumnya. Tapi apakah betul-betul sama? Lalu apa dong keunggulan MLM dibanding bisnis lain? Lebih jauh, apa sih sebenarnya MLM? Bagaimana pula fenomena MLM di Indonesia?

4.3.1 bagaimana fenomena MLM di Indonesia?

Tidak ada yang tahu kapan tepatnya MLM dimulai, karena MLM ini benar-benar berkembang selama beberapa tahun, sebelum Perang Dunia II. Sebagian besar pengamat setuju bahwa Nutrilite - sekarang anak perusahaan Amway - adalah yang

pertama perusahaan menggunakan sistem MLM yang benar. Selain menjadi pendiri jaringan pemasaran, mereka adalah pendiri industri vitamin dan suplemen makanan, jalan kembali pada tahun 1920-an. Jadi hubungan sejarah antara MLM dan produk nutrisi sebagian besar bermulai pada abad kedua puluh - sebuah fakta yang tidak diketahui oleh kebanyakan orang (terutama orang-orang yang berpikir bahwa, entah bagaimana, perusahaan MLM datang- dan pada akhirnya produk nutrisi menjadi produk utama. dalam industri MLM).

Pada tahun 1949, dua orang pemuda yang bernama Rich Devos dan Jay VanAndel menjadi distributor Nutrilite. Dalam dekade

berikutnya, mereka membangun sebuah organisasi besar, makmur di seluruh Amerika. Namun, di akhir 1950-an, masalah muncul yang terus mengganggu banyak perusahaan MLM bahkan sampai sekarang. Dan hampir tenggelam bisnis mereka.

Apa yang terjadi selanjutnya ??. Pada tahun 1959, mereka membentuk Amway Corporation. Dalam sepuluh tahun, mereka telah membeli Nutrilite, dan Amway ini masih perusahaan MLM terbesar di seluruh dunia.

Tentu saja, hal semacam kesuksesan spektakuler segera menarik perhatian dan, tak lama ruam perusahaan MLM melompat menjadi ada. Tapi ada juga sisi gelap cerita -

salah satu yang masih menyebabkan masalah untuk hari ini.

Tidak butuh waktu lama untuk operator menyadari bahwa mereka tidak bisa mengambil keuntungan dari orang-orang di bawah peraturan yang ketat, aturan etika perilaku yang diberlakukan oleh perusahaan MLM. Jadi mereka datang dengan versi palsu, sekilas akan tampak seperti MLM, tetapi memungkinkan mereka menghasilkan uang dari pekerjaan orang lain ... malas dan serakah. Tidak semua MLM menerapkan sistem seperti ini, pada intinya keberhasilan kita hanya di tentukan dari kemauan kita untuk bekerja bukan hanya menunggu, pergunakan sistem MLM ini

untuk mendapatkan penghasilan yang lebih, jangan pernah berfikir bahwa anda akan menghasilkan dari apa yang di kerjakan oleh orang lain, karena semua itu tidak akan berlangsung lama. Maka lahirlah sistem skema Piramida.

Di Indonesia sendiri, beberapa tahun terakhir booming bisnis jenis ini. Meski baru beberapa tahun ini booming, namun sejatinya bisnis MLM di Indonesia sudah ada sejak lama. Tepatnya sejak tahun 1986. Hmm, cukup lama ya... Menurut Bagoes Wuryando, dalam bukunya yang berjudul *Jurus Maut MLM Anti-Gagal,* MLM pertama di Indonesia dibawa oleh PT. Sun Chorella di Bandung. Setelah kemunculannya yang

pertama ini kemudian makin banyak perusahaan yang melirik jenis bisnis ini.

Bagi perusahaan, mungkin jenis bisnis ini sangat menguntungkan. Namun bagi masyarakat, bisnis ini seperti pedang bermata dua. Sebagian menganggap bisnis ini menguntungkan, tapi tidak sedikit pula yang merasa bisnis ini terlalu ribet dan tidak bisa memberi keuntungan. Meski begitu, nyatanya bisnis ini tetap laris manis di masyarakat. Bahkan beberapa tahun terakhir jumlah orang yang menggeluti bisnis ini meningkat berpuluh kali lipat.

Hal ini kemudian membuktikan bahwa bisnis ini benar-benar bisa memberikan keuntungan. Terlepas kontroversinya di

masyarakat, bisnis ini memang sangat layak dicoba. Apalagi saat ini sangat banyak pelaku bisnis ini yang sukses. Perusahaan yang memberlakukan jenis bisnis ini juga sangat banyak dan terpercaya. Sebut saja oriflamme, pembalut avail, Tupperware, shopie paris, dan lain-lain.

4.3.2 apa yang harus dipersiapkan untuk memulai bisnis MLM?

MLM online kini semakin menunjukkan perkembangan berarti di internet. Hal ini karena pengguna internet yang terus merangkak naik seiring makin murahnya biaya pemakaian internet. Dalam hukum bisnis, dimana ada populasi, pasti di

situ akan ada kesempatan mengeruk uang. Internet adalah populasi yang sangat potensial untuk ini, menjalankan MLM online salah satunya.

Pada artikel ini saya ingin membahas secara lebih detail tentang MLM online. Termasuk berapa biaya yang kita butuhkan untuk membuat website yang support MLM online. Agar kita semua tahu bahwa sebenarnya memiliki perusahaan MLM di internet itu sangat-sangat mudah dan murah.

Sekarang kita mulai dari segi biaya. Biaya yang dibutuhkan untuk membuat

MLM online hanyalah domain, hosting, dan script MLM online. Itu kalau kita bisa mendesain dan mensetting sendiri script di website MLM anda. Kalau menggunakan jasa seorang profesional harganya berkisar 2-3 juta tergantung tingkat kesulitan atau fitur MLM online yang anda inginkan.

Cukup dengan biaya 2-3 juta? Iya, hanya dengan biaya itu anda sudah bisa memiliki perusahaan MLM online. Tergantung anda mau menjalankan sistem apa di website tersebut.

Jika anda ingin menjalankan sistem MLM murni harus ada produk, jika tidak

berarti anda tidak usah menyediakan produk, yaitu memakai sistem komisi bonus berbonus (makan uang anggota kita). Hal ini berarti MLM online anda menggunakan sistem money game, arisan berantai, atau entah apa namanya yang penting prinsipnya makan uang dari anggota yang mendaftar di bawah kita (sistem ini sudah dilarang di berbagai negara tapi di Indonesia belum).

Setelah website MLM online jadi, anda tinggal mengiklankan di internet. Kalau ingin iklan berbayar anda tinggal menyediakan dana 1 juta aja sudah cukup. Kalau yang gratisan juga bisa, rekrut aja 20 orang sebagai anggota kehormatan dengan

keanggotaan gratis, pasti mereka akan bersemangat mengiklankan.

Bagaimana membuat kesan meyakinkan di MLM online anda? Anda bisa mengajak orang yang mempunyai pengaruh atau punya nama. Siapkan foto-foto anda berada di samping mobil mewah atau rumah mewah. Kalau tidak punya mobil mewah bagaimana? Berfoto aja di dealer mobil atau tempat parkir mall.

Apakah cuma itu? Iya, cuma itu kalau MLM online anda bukan MLM online resmi. Kalau MLM online anda resmi anda harus terdaftar di APLI. Apa itu APLI? Itu adalah sebuah asosiasi dalam negeri yang mewadahi MLM. Perusahaan yang terdaftar

di APLI berarti perusahaan MLM murni, bukan mengandung sistem money game, arisan berantai, dan turunannya. Perusahaan MLM mana saja yang sudah terdaftar di APLI? silahkan masuk website APLI (www.apli.or.id).

Tapi jika kita benar-benar ingin berbisnis dengan baik, jangan lakukan hal tersebut. Kita harus paham bahwa berbisnis bukan perkara mudah. Namanya saja memulai bisnis, tentunya tidak akan pernah mudah. Karenanya, ada serangkaian persiapan yeng perlu kita perhatikan. Tentunya tiap bisnis selalu mempunyai berbagai persiapan yang berbeda. Hal ini juga berlaku bagi bisnis Multi Level

Marketing alias MLM. Berikut beberapa persiapan yang perlu kita lakukan saat akan memulai bisnis MLM.

Petama, lakukan persiapan mental. Mempersiapkan mental adalah hal yang paling utama dan penting dalam bisnis MLM. Pasalnya, jika kita tidak memiliki mental yang cukup kuat nantinya kita akan menyerah di tengah jalan. Kalau sudah menyerah di tengah jalan tentunya tidak akan ada keuntungan yang akan kita dapat. Bahkan, bisa jadi kita malah akan mengalami kerugian.

Perisapan mental ini nantinya akan kita gunakan untuk menghadapi calon pelanggan alias calon downline kita. Di

tengah banyaknya kontroversi tentang bisnis MLM, tentunya merekrut calon pelanggan atau downline tidak semudah membalik telapak tangan. Ditambah, saat ini banyak sekali bisnis money game yang berkedok MLM. Tentunya mendapatkan kepercayaan orang yang mau menjadi downline tidak mudah.

Untuk itulah, kita perlu menyiapkan mental kita agar nantinya kuat menghadapi hambatan-hambatan dalam menjalankan bisnis ini. Jika mental kita sudah sekuat beton (baja aja lewat), kita baru akan mampu melewati setiap masalah dan kendala dari bisnis ini. Pastinya hal ini akan

baik bagi perkembangan bisnis kita nantinya.

Kedua, hal yang perlu kita siapkan adalah pengetahuan tentang produk. Biasanya, selain dari downline, pendapatan kita berasal dari produk yang kita jual. Untuk itu, kita juga perlu memiliki pengetahuan tentang produk tersebut. Tidak mungkin kan kita menjual produk tanpa mengetahui keunggulan dan kekurangan produk tersebut.

Tanpa pengetahuan tentang produk mana ada orang yang mau membelinya. Bahkan mungkin kepercayaan orang terhadap kita akan luntur. Bisa-bisa tidak ada lagi orang yang mau kita tawari.

Jangankan menjadi downline, membeli produk yang kita tawarkan saja mereka tidak akan mau.

Untuk itulah, memiliki pengetahuan tentang produk menjadi sangat penting. Selain mempelajari keunggulan produk, sebaiknya kita juga mempelajari kekurangannya. Ini penting untuk mengantisipasi orang yang meragukan produk yang kita tawarkan.

Ketiga, pelajari teknik closing yang tepat. Hal yang paling penting dalam marketing adalah closing alias deal. Nah, untuk sampai pada kata deal dengan calon downline maupun pembeli produk MLM kita tentunya ada teknik-teknik khusus.

Ada banyak sekali teknik-teknik closing yang bisa kita terapkan untuk menggaet calon downline kita. Meski begitu tidak semua teknik closing bisa diterapkan pada semua orang. Nah, pada bagian selanjutnya kita akan mempelajari tips sukses bisnis MLM. Pada bagian tersebut, kita akan membahas beberapa teknik closing jitu untuk menggaet downline.

Selain beberapa hal di atas, kita juga perlu menyiapkan beberapa hal berikut ini.

1. Perusahaan MLM yang dipilih sebaiknya yang tergabung dalam APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia). APLI adalah sebuah asosiasi yang mewadahi berbagai perusahaan MLM.

Belum bakunya aturan hukum di Indonesia dalam mengatur penjualan langsung juga mendorong kebutuhan di antara perusahaan MLM menciptakan bersama aturan dan kode etik yang disepakati bersama. Perusahaan yang ingin bergabung dengan APLI harus memenuhi sejumlah persyaratan dan mendapat sertifikasi.

Mereka yang yang menjadi anggota APLI hanyalah perusahaan yang dianggap betul-betul memenuhi syarat sebagai perusahaan penjual langsung. Karena itulah, lewat APLI, kita juga bisa mengenali mana

perusahaan yang MLM dan yang bukan. Maklum, saat ini juga ada banyak perusahaan yang bukan MLM, tetapi ikut mengaku-aku sebagai MLM untuk menarik dana dari masyarakat. Hati-hati lho akan hal ini.

2. Bila Anda ingin memiliki pelanggan tetap, maka pilihlah perusahaan yang tidak hanya menawarkan barang dan jasa yang seragam, tetapi pilihlah yang memiliki aneka ragam barang dan jasa untuk ditawarkan; dan yang terpenting, memiliki jaminan atas kualitas barang dan jasa yang dijualnya agar bisa ditukar apabila

tidak sesuai dengan kualitas yang sebenarnya.

3. Pilihlah perusahaan yang para distributornya memiliki sistem keberhasilan untuk bisa sukses, di mana sistem tersebut sebaiknya harus sudah teruji dan terbukti mampu mencetak banyak orang menjadi berhasil. Idealnya, sistem tersebut hendaknya bisa dijalankan oleh orang dari berbagai macam latar belakang usia, pekerjaan, pendidikan, jenis kelamin, bahkan oleh mereka yang tidak pernah berbisnis sama sekali. Sistem yang baik biasanya juga

menyediakan alat-alat bantu usaha, seperti buku-buku kepribadian, kaset-kaset yang memberikan motivasi dan teknik, serta pertemuan-pertemuan yang bisa dihadiri. Jika ada perusahaan MLM yang menawarkan janji manis hasil besar tanpa harus kerja keras, sebaiknya Anda tinggalkan saja.

4. Nah yang terakhir, untuk menunjukkan suatu perusahaan MLM bonafide atau tidak adalah minimal dengan melihat apakah perusahaan tersebut diterima secara nasional sistem bisnisnya. Biasanya, mereka

juga akan mengutarakan visi-misinya bagi kesejahteraan perusahaan dan jaringan distributornya.

Salah satu contoh motivasi dalam bisnis MLM

4.3.3 apa tips untuk sukses dalam bisnis MLM?

Di atas tadi sudah dijelaskan bahwa kesuksesan dari bisnis MLM adalah teknik closing yang tepat. Ya, karena memang tujuan utama dari bisnis MLM adalah bagaimana caranya menggaet calon downline (prospek) sampai deal. Untuk itu, kita perlu menerapkan beberapa teknik closing yang dapat menjadi kunci kesuksesan bisnis MLM berikut ini.

Pertama, pelajari segmentasi pasar produk MLM kita. Kebanyakan seminar-seminar yang diberikan oleh sebuah perusahaan menyebutkan bahwa prospek alias calon downline kita adalah setiap orang alias siapa saja. Tapi tahukah Anda, tiap produk selalu mempunyai target pasar yang berbeda. Nah, mari kita bayangkan jika kita menawarkan produk pada orang yang bukan target pasar produk tersebut. Apa yang akan terjadi? Ya, penolakan!

Siapa sih yang mau membeli produk yang tidak cocok untuknya? Tentu tidak ada kan? Contohnya saja ketika kita menawarkan produk pembalut pada laki-laki. Meski kita mengatakan produk ini

cocok untuk pasangan, ibu, atau anaknya tentu akan lebih banyak yang menolak dibandingkan yang menginginkannya. Ini karena segmen pasar dan prospek kita tidak sama.

Untuk itulah, kita perlu mempelajari produk yang akan kita jual. Dari situlah nanti kita akan mengetahui segmen pasar yang pas untuk produk tersebut. Jika sudah tahu segmen pasarnya tentu kita akan lebih mudah menentukan target yang akan kita ajak menjadi downline, bukan?

Kedua, pahami kebutuhan prospek. Mengapa kita harus memahami kebutuhan prospek padahal mereka termasuk segmen pasar produk MLM kita? Hal ini karena

meskipun prospek kita termasuk segmen pasar produk, belum tentu mereka membutuhkannya. Pastinya orang akan lebih memilih produk yang mereka butuhkan, bukan?

Singkatnya, ketika ada kebutuhan maka akan ada transaksi. Seperti hokum ekonomi, pasar akan berusaha memenuhi kebutuhan pasar. Untuk itu, kita perlu memahami kebutuhan prospek terlebih dahulu sebelum menawarkan produk. Tapi bagaimanakah cara mengetahui kebutuhan dari prospek kita? Inilah yang akan kita bahas pada teknik closing ketiga.

Ketiga, jangan langsung memberikan penawaran di awal. Siapa sih yang suka baru

diajak ngobrol sebentar langsung ditawari produk? Pasti akan banyak yang berkata tidak. Ya, kebanyakan orang tentu tidak suka dengan hal semacam itu. Selain kesannya tidak sopan, calon prospek kita akan lebih merasa dipaksa untuk membeli sebuah produk.

Agar bisa deal dengan prospek pertama-tama kita perlu membangun kedekatan emosional terlebih dahulu. Lalu bagaimanakah membangun kedekatan emosional dengan prospek? Caranya sangat mudah, yaitu dengan menjalin komunikasi. Lakukan pendekatan pelan-pelan. Bicarakan hal-hal yang umum terlebih dahulu. Tanyakan juga kebutuhan-kebutuhan

prospek, utamanya yang menyangkut tentang kegunaan produk kita. Dengan begitu prospek akan merasa lebih dekat dan diperhatikan. Cara ini juga bisa kita gunakan untuk mengetahui kebutuhannya.

Jika sudah merasa lebih dekat secara emosional dan kebutuhan si prospek mengarah pada produk kita, kita bisa mulai

presentasi mengenai produk kita. Untuk presentasi ini sendiri, ada baiknya lakukan tanpa terkesan menggurui atau sok tahu. Lakukan sesantai mungkin. Dengan begitu, prospek akan lebih nyaman dan akhirnya mengatakan deal.

Selain cara-cara di atas, kita juga bisa menerapkan cara berikut ini. Ada beberapa cara cerdas yang perlu Anda ketahui untuk dapat menjalankan Bisnis MLM yang sehat dan professional.

1. Saat mengajak orang lain untuk bergabung dalam bisnis MLM yang sedang Anda tawarkan, tekankan prinsip keuntungan bersama yang

bisa didapatkan, dan cara mengembangkan bisnis ini dengan bantuan Anda, biarkan mereka bergabung secara suka rela tanpa unsur paksaan dari Anda. hal ini akan membuat orang tersebut mudah diajak bekerja sama untuk mengembangkan jaringan. Hindari memaksa orang untuk bergabung dalam bisnis MLM, apalagi menjanjikan hal yang muluk-muluk. Karena kesan memaksa bergabung dan menjual janji-janji bonus dapat memberikan kesan negatif dan antipati terhadap bisnis Multi Level Marketing.

2. Dengarkanlah semua pendapat orang yang sedang Anda ajak bergabung, baik yang negatif maupun yang positif, jangan hanya berbicara tentang produk dan bisnis saja, padahal dengan bersifat empati kepada orang yang Anda ajak bicara, dan mencoba memberikan solusi terhadap permasalahan yang mereka hadapi akan membuat mereka akhirnya mulai berpikiran terbuka dan bersedia bergabung dalam jaringan bisnis Anda dengan sukarela.

3. Bangunlah bisnis Anda dengan cara yang sehat dan

simpatik, dimana Anda membantu dan memotivasi semua downline Anda tanpa tebang pilih, agar semuanya dapat berkembang dan bisa meraih posisi yang sama seperti Anda sekarang. Karena semakin besar jaringan para downline Anda maka semakin besar potensi kesuksesan bisnis MLM Anda.

Selain hal tersebut diatas menjalankan bisnis Multi Level Marketing juga sangat bergantung pada pelakunya, sama seperti bisnis konvensional lainnya, dimana dibutuhkan minat dan passion dalam

menjalankan bisnis MLM. Karena tidak setiap orang memiliki kemampuan dan minat yang besar untuik mengembangkan bisnis ini. ada yang beranggapan sangat sulit menjalankan bisnis ini karena harus merekrut orang-orang baru, mulai dari yang dikenal secara pribadi maupun orang yang sama sekali tidak dikenal. Dan pada akhirnya pada awalnya saja orang bersemangat menjalaninya, namun seiring perjalanan waktu mereka akhirnya mundur karena merasa tidak punya bakat untuk mengembangkan bisnis Multi Level Marketing.

Tapi tahukah Anda sebenarnya ada 3 solusi yang cerdas untuk memulai dan menjalankan bisnis MLM, yaitu :

1. Gunakanlah produk MLM tersebut untuk berbagai keperluan pribadi Anda

2. Saat melakukan rekrut downline, jangan terlalu banyak memasang target, cukup beberapa orang saja, namun benar-benar ingin bergabung dan menjalankan bisnis MLM secara benar.

3. Setelah itu duplikasikan cara Anda ini dengan downline Anda,

sehingga mereka melakukan cara yang sama dengan Anda.

Dengan 3 solusi cerdas dan sederhana di atas, maka bisnis Multi Level Marketing yang Anda jalankan akan mudah mencapai kesuksesan.

4.4 Bisnis web hosting

Di era serba internet seperti sekarang, kebutuhan terhadap web semakin besar. Baik web yang digunakan untuk perorangan ataupun perusahaan. Web banyak dimanfaatkan sebagai ruang usaha, membangun citra, company profile, dan lain sebagainya. Karenanya web bisa dibilang nyaris menjadi kebutuhan primer.

Ribuan website lahir setiap harinya, ribuan orang baru menggunakan internet setiap harinya. Inilah yang menjadikan bisnis hosting memiliki peluang sangat besar! Untuk memulai bisnis hosting, anda tidak perlu menyewa server yang besar dengan staff ahli, karena tentu hal itu memakan biaya yang sangat besar.

Nah, seiring kebutuhan website yang semakin membesar inilah yang kemudian membuat kebutuhan hosting juga semakin besar. Tapi sebelumnya, mari kita bayangkan dulu matematika bisnis yang sederhana ini. Menurut Anda, peluang usaha apa yang akan Anda pilih: usaha 30x $125 ataukah usaha 3000 x $1,25?

Kalau dilihat dari segi penghasilan usaha nya 'kan sama saja, yaitu sama-sama $3750. Bedanya, pada peluang usaha yang pertama, kita hanya perlu sedikit saja transaksi, yaitu 30. Sedangkan pada peluang usaha yang kedua, untuk mendapat hasil yang sama, kita harus mampu jualan banyak sekali transaksi, yaitu 3000!

Kira-kira peluang usaha mana yang akan Anda pilih? Tentunya yang hanya membuat kita bekerja sebanyak 30 kali kan? Itulah yang akan kita dapat dengan berbisnis web hosting.

Tapi sebenarnya apa sih yang disebut web hosting ini? bagaimana pula menjalankan bisnis web hosting ini?

4.4.1 apa itu web hosting?

Tentunya kita sudah sangat akrab dengan yang namanya web atau situs. Apalagi di jaman internet seperti sekarang. Tapi mungkin banyak dari kita yang masih kurang mengerti apa itu hosting atau web hosting. Mudahnya begini, ibarat kata website itu adalah rumah sedangkan hosting adalah tanah tempat membangun rumah tersebut. Tentunya tidak ada rumah yang bisa dibangun tanpa ada tanahnya, kan? Karena itu, kebutuhan akan web dan hosting ini seperti dua sisi mata uang yang tidak dapat dipisahkan.

Banyaknya kebutuhan web dan hosting ini membuat bisnis web hosting

makin laris manis. Tapi sebenarnya bagaimana sih bisnis web hosting itu? Bisnis web hosting adalah bisnis online yang menyediakan ruang server pada individu atau peusahaan untuk menyimpan websitenya agar bisa diakses di jaringan internet. Biasanya ruang server tersebut disewakan. Nah, dari penyewaan inilah nanti kita akan mendapatkan bayaran.

Perusahaan yang menyediakan layanan webhosting disebut webhost, biasanya memberi informasi detail layanannya seperti kapasitas, data transfer dan konektivitas dalam suatu paket hosting.

Sebenarnya server webhosting adalah sebuah komputer biasa tetapi mempunyai

kelebihan dari hardware dan software dasar untuk sebuah server, serta mempunyai kemampuan online 24 jam setiap hari atau sering disebut 24/7 artinya 24 jam 7 hari.

Bisnis hosting tidak perlu dimulai dengan memiliki server sendiri, cukup menjadi reseller hosting sudah dapat memulai bisnis hosting. Meski hanya reseller tapi kita tetap bisa menghasilkan keuntungan. Keuntungan penjualan hosting ini bisa lebih dari 10x lipat harga modal. Silahkan lihat cara perhitungan keuntungan dari usaha penjualan layanan hosting dibawah ini:

Jika anda membeli atau menjadi reseller hosting dengan kapasitas 10GB seharga Rp500.000 pertahun maka bila anda menjualnya kembali secara otomatis perhitungannya akan seperti ini:

500.000 : 10 = 50.000

Dari angka tersebut dapat diketahui bila harga per 1 GB adalah Rp50.000. Sekarang coba anda telusuri berapa harga jual paket web hosting dengan kapasitas 1GB? pasti harganya mulai Rp300.000 keatas bukan? silahkan hitung sendiri berapa kali lipat keuntungan yang akan dapatkan.

4.4.2 Bagaimana cara kerja dalam bisnis web hosting?

Nah, kebutuhan hosting yang kian besar ini kemudian bisa kita jadikan sebuah peluang usaha yang menggiurkan. Layanan web hosting sendiri biasanya disewakan dalam periode waktu tertentu. Bisa tahunan, triwulan, atau bahkan bulanan. Tergantung kebutuhan pelanggan.

Perlu diketahui, layanan hosting sendiri dilakukan dengan menggunakan server. Server yang digunakan untuk mulai usaha web hosting adalah komputer berkemampuan tinggi yang berjalan menggunakan koneksi berkecepatan tinggi. Server ini umumnya juga mempunyai

perlindungan firewall yang tinggi. Ini sangat dibutuhkan untuk menunjang pelayanan yang diberikan pada pelanggan nantinya.

Dalam usaha web hosting ada tiga tipe pelayanan utama. Pertama, shared hosting. Shared hosting adalah bentuk layanan hosting yang diberikan dengan cara meletakkan file-file pelanggan dalam satu server bersama dengan file-file pelanggan yang lain. Keunggulan layanan ini adalah hemat pada awal investasi. Namun layanan hosting jenis ini bisa banyak menimbulkan masalah. Apalagi jika web atau situs pelanggan semakin besar dan semakin banyak pengaksesnya.

Kedua, dedicated hosting. Dedicated hosting ini merupakan sebuah layanan hosting untuk menempatkan file-file web pelanggan pada sebuah server khusus. Dengan jenis layanan ini pelanggan mempunyai kekuasaan dan keleluasaan mengembangkan muatan dan aplikasi pada servernya. Kinerjanya pun dijamin untuk selalu baik oleh penyedia layanan hosting. Pilihan hosting ini sangat cocok untuk perusahaan kecil dan menengah yang tidak mempunyai staf khusus untuk mengelola web dan servernya.

Ketiga, co-location. Co-location sendiri adalah layanan hosting yang hampir serupa dengan dedicated hosting. Bedanya, server

web yang digunakan untuk layanan co location disediakan oleh pelanggan sendiri yang kemudian dititipkan pada layanan jasa web hosting. Biasanya pelanggan yang memilih jenis layanan hosting ini adalah perusahaan yang ingin melakukan penghematan atau mempermudah akses web nya secara luas.

Nah, untuk bisa melaksanakan jenis-jenis layanan tersebut, kita bisa memilih dua jenis operation systemnya. Terdapat berbagai pilihan sebelum Anda memutuskan penyedia layanan web hosting mana yang hendak dipilih seperti platform operasi dan jenis script yang digunakan.

Terdapat dua platform operasi utama yaitu Windows, dan Linux. Platform Windows dirancang untuk bekerja pada mesin Windows. Sedangkan Linux dirancang khusus untuk aplikasi web server. Bahasa scripting dapat berupa PHP (hypertext preprocessor), Perl, atau ASP (active server page).

Jenis platform operasi akan menentukan bahasa scripting yang digunakan. Platform Windows menggunakan ASP, sedangkan Linux menggunakan Perl dan PHP.

Beberapa perusahaan hosting menyediakan pilihan platform Windows dan Linux untuk pelanggan mereka. Selain yang

berbayar, tersedia pula web hosting gratis untuk situs Anda. Web hosting gratis bagus untuk penggunaan pribadi tetapi tidak dianjurkan jika Anda ingin memulai bisnis.

Kekurangan hosting gratis adalah jatah bandwidth terbatas, nama domain generik, dan fitur terbatas. Ini akan membuat Anda kesulitan mengoptimalkan situs bisnis Anda dengan web hosting gratis.

Selain itu, untuk mengoptimalkan bisnis kita tentu kita harus bekrja keras untuk mengembangkannya. Kerja keras tentu harus anda lakukan terutama untuk mempromosikan layanan anda kepada masyarakat jika tidak maka bersiaplah untuk

merugi. Oleh karena itu tidak semua orang bisa menjalankan usaha hosting ini.

Dilansir dari *Tecnotecs.wordpress.com* paling tidak kita harus memahami secara detail mengenai:

1. Pengetahuan tentang web server
2. Tahu tentang IP address
3. Tahu tentang keamanan
4. Tahu tentang cara berpromosi
5. Tahu cara menangani error
6. Tahu cara menghadapi konsumen yang baik, galak, jutek, bawel dll

Keenam hal diatas adalah basic/dasar yang wajib diketahui oleh anda semua yang memilki niatan menjadi pengusaha dibidang penyediaan web hosting.

Selain itu, untuk 3 tahun pertama dibidang penjualan hosting ini anda benar-benar harus konsisten dan terus berupaya membangun citra baik dimata konsumen. Jangan cuma berikan harga murah dengan embel-embel web hosting murah saja tapi juga harus meningkatkan pelayanan yang friendly kepada pra konsumen.

4.4.3 bagaimana cara mempromosikan agar bisnis web lancar jaya?

Dalam setiap memulai sebuah bisnis, tentu kita mengharapkan keuntungan yang besar. Tapi pada kenyataannya, awal memulai sebuah bisnis selalu paling berat.

Tidak jarang orang yang mengalami kerugian pada saat mengawali bisnis. Begitu juga web hosting.

Bulan-bulan pertama berbisnis web hosting biasanya belum cepat menghasilkan keuntungan. Apalagi untuk memulai bisnis web hosting modal yang dibutuhkan bisa dibilang tidak sedikit. Tapi bukan berarti bisnis ini tidak layak dicoba. Bisnis hosting bisa sangat menguntungkan seiring berjalannya waktu dan dikerjakan dengan serius. Kuncinya adalah strategi promosi dan marketing yang kita lakukan.

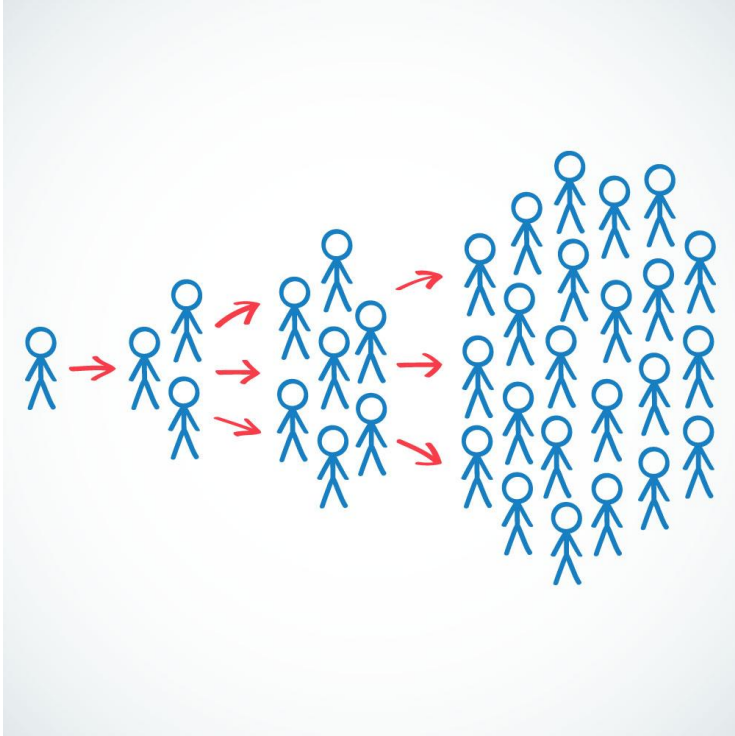
Dirangkum dari beberapa diskusi yang dilakukan di berbagai forum pengusaha hosting, ada beberapa cara yang bisa kita

lakukan untuk mempromosikan bisnis web hosting yang kita miliki. Pertama, *gethok tular*. *Gethok tular* adalah istilah dalam bahasa Jawa yang berarti dari mulut ke mulut. Ya, promosi paling efektif untuk bisnis web hosting adalah penyebaran info dari mulut ke mulut alias viral marketing.

Viral marketing adalah salah satu strategi pemasaran yang dianjurkan bagi bisnis online yang sedang berkembang dan ingin produknya dikenal oleh masyarakat. Dengan menggunakan viral marketing ini ada banyak keuntungan yang bisa kita dapatkan. Misalnya saja, jenis marketing ini tidak memerlukan biaya besar namun efek yang ditimbulkan bisa sangat besar

terhadap produk yang kita tawarkan. Dalam viral marketing, kejujuran dan integritas sangat penting untuk kita jaga. Jangan sampai bisnis online kita hancur hanya karena konsumen kehilangan kepercayaan kepada kita. Kita bisa saja melakukan promosi besar-besaran. Tapi isi dari promosi tersebut harus berdasar pada kenyataan dan tidak mengada-ada.

Kedua, beriklan di web atau situs-situs besar. Biasanya, situs-situs besar seperti situs portal berita memiliki jumlah pengunjung yang banyak setiap harinya. Nah, jika kita bisa menempatkan alamat web kita di situs-situs besar tersebut maka akan

semakin banyak orang yang tahu tentang bisnis web hosting kita.

Ketiga, menggunakan google ads. Penggunaan google ads ini terbilang cukup efektif untuk mempromosikan bisnis kita. Ketika kita menggunakan google ads untuk

beriklan maka akan banyak internet marketer yang mengiklankan bisnis web hosting kita.

Keempat, sebarkan proposal. Kebanyakan pelanggan besar yang menggunakan layanan web hosting adalah perusahaan. Untuk itu, ada baiknya kita membuat proposal yang disebarkan secara offline ke perusahaan-perusahaan. Buatlah proposal dan company profile yang menarik sehingga perusahaan tersebut tertarik untuk menggunakan layanan jasa kita.

4.4.4 tips sukses dalam bisnis web hosting?

Dari beberapa penjelasan di atas, pasti banyak dari Anda yang bertanya-tanya apa sih rahasia sukses dari bisnis web hosting ini? Atau banyak juga pertanyaan bagaimana sih membuat bisnis web hosting kita menjadi besar? Nah, bagi Anda yang bertanya-tanya tentang hal tersebut, berikut ini kita akan membagi tips dan trik memulai bisnis web hosting hingga bisa menghasilkan keuntungan besar.

Pertama, mulailah menjadi reseller hosting terlebih dahulu. Mungkin Anda bertanya kenapa harus memulai dari menjadi reseller dulu? Sebenarnya hal ini sangat berkaitan dengan modal. Bisnis web hosting kan memerlukan computer sever

yang canggih dan tentunya harganya tidak murah. Bayangkan saja jika kita harus memiliki computer tersebut di awal usaha. Tentu modal yang dikeluarkan sangat besar.

Nah, modal yang besar itu tentunya tidak akan dengan cepat kembali pada kita. Apalagi jika kita benar-benar masih baru dan belum mempunyai nama di bisnis ini. Tentunya menjalankan bisnis ini akan terasa lebih berat. Untuk itu, baiknya kita memulai dengan menjadi reseller. Bahkan banyak sekali orang yang memulai bisnis ini dari makelar hosting.

Kedua, membuat web atau situs yang user friendly. Pastikan web atau situs yang kita buat tidak membingungkan pelanggan.

Semakin mudah calon pelanggan mengakses dan mendapatkan informasi dari web atau situs kita tentunya semakin baik. Karena pada dasarnya pelanggan tidak akan mau repot atau ribet ketika memilih layanan hosting.

Ketiga, selalu ada untuk pelanggan. Namanya saja bisis jasa layanan, tentunya kita akan menghadapi pelanggan yang membutuhkan layanan kita. Untuk itu, ada baiknya kita selalu ada dan mudah dihubungi ketika pelanggan membutuhkan. Segera respon jika pelangan menghubungi. Hal ini akan membuat pelanggan betah untuk terus menggunakan jasa kita.

4.5 Bisnis iklan baris online

Sebuah kesuksesan bisnis selalu tidak lepas dari cara-cara promosi yang menarik. Salah satu promosi yang lazim kita temui adalah iklan. Saat ini banyak sekali media-media yang menyediakan tempat beriklan. Mulai dari surat kabar hingga baliho. Jenis iklannya pun beragam. Salah satunya adalah iklan baris.

Di saat banyak sekali bisnis online yang bermunculan seperti sekarang, kebutuhan akan iklan online pun semakin banyak. Salah satu yang bisa kita jadikan peluang usaha adalah iklan baris. Di antara banyak jenis iklan, iklan baris online memang menjadi primadona bagi pemula di

bisnis advertising. Tapi apa sih sebenarnya bisnis iklan baris online itu?

4.5.1 apa yang dimaksud dengan iklan baris online?

Iklan baris adalah fasilitas yang diberikan oleh sebuah media publikasi (,biasanya koran dan majalh) yang digunakan oleh pemasangnya untuk menyampaikan sebuah pesan kepada pembaca media tersebut. Kebanyakan pesan yang disampaikan adalah sebuah promosi dalam rangka mendapatkan pembeli.

Iklan baris sendiri adalah salah satu jenis iklan yang lazim ditemui di surat kabar atau koran. Jenis iklan ini sebenarnya

merupakan pengembangan dari iklan koran yang banyak menampilkan gambar dan informasi seperlunya saja. Biasanya informasi yang ditampilkan adalah informasi-informasi yang paling penting. Karenanya, jenis iklan ini hanya membutuhkan beberapa baris saja. Inilah yang kemudian melatarbelakangi nama iklan baris.

Bisnis iklan baris pun telah menjadi monopoli para pemain media cetak. Dengan memasang tarif per huruf dengan rata-rata jumlah huruf hanya 200 per spot iklan, maka keuntungan bisnis model ini cukup besar. Bahkan koran Poskota terkenal dengan

memiliki jumlah halaman iklan baris lebih banyak daripada halaman beitanya.

Istilah iklan baris saat ini terbelah menjadi dua bagian dikarenakan perkembangan teknologi internet, yakni:

1. Iklan baris offline atau tradisional yang dijumpai pada media cetak seperti koran, tabloid dan majalah.
2. Iklan baris online yang memanfaatkan internet dalam penyebarannya ke pembaca atau pengguna.

Lalu apakah yang sebenarnya dimaksud dengan iklan baris online sih? Iklan baris online sebenarnya tidak jauh

berbeda dengan iklan baris di koran. Hanya saja, medianya berbeda. Jika iklan baris konvensional berada di koran atau surat kabar, iklan baris online ada sebuah web atau situs khusus iklan baris.

Dengan jumlah pengguna internet di Indonesia telah melampaui lebih dari 20 juta pengguna pada tahun 2010, maka iklan baris online telah menjadi peluang bisnis yang mulai menyaingi media cetak. Media cetak juga ikut bermain di celah ini mulai dengan penawaran secara gratis maupun berbayar.

Karena kemudahan internet dan biaya semakin rendah, maka jumlah situs iklan baris online telah mencapai ratusan. Itupun

hanya untuk Indonesia saja. Tidak hanya peusahan media besar yang bermain di bisnis iklan baris online, tetapi juga pemilik situs perorangan juga tuut meramaikan bisnis model seperti ini.

Tidak perlu jago koding intenet. Dengan modal tiga ratus enam puluh ribu rupiah, kamu sudah bisa memiliki situs iklan baris online. Uang tersebut cukup untuk operasional selama setahun, kecuali bisnis yang kamu geluti ini tumbuh pesat dalam masa setahun.

Untuk memulai bisnis ini hal yang kita persiapkan pun tidak terlalu banyak dan tidak memakan modal besar. Berikut apa

saja yang dibutuhkan untuk memiliki bisns ini.

1. Domain seharga Rp 100ribu pertahun.
2. Hosting berkapasitas 175MB seharga Rp 5000 per bulan atau Rp 60 ribu per tahun.
3. Template iklan baris online dapat diperoleh mulai dari Rp 200 ribu.

Untuk berpromosi dapat dilakukan secara gratis dengan memasang pesan promosi ke berbagai situs ikllan baris gratis. Sekarang, siapapun bisa memiliki bisnis iklan baris online.

Kebanyakan pengiklan yang menggunakan layanan iklan baris ini berasal

dari perorangan hingga pemilik usaha kecil. Biasanya mereka banya memilih menggunakan iklan baris karena harganya yang relatif terjangkau. Mereka biasanya mengiklankan barang dagangan, lowongan kerja, hingga cari jodoh.

4.5.2 bagaimana cara kerja bisnis iklan baris online?

Bisnis iklan baris online sebenarnya seperti bisnis iklan pada umumnya. Atau agar mendapatkan gambarannya, kita bisa melihat iklan baris yang ada di surat kabar umumnya. Bagaimana, sudah dapat gambaran tentang bisnis ini kan?

Cara kerjanya pun tidak jauh berbeda dengan iklan baris offline pada umumnya. Pengiklan akan menghubungi kita untuk beriklan. Setelah itu kita hanya perlu bernegosiasi soal harga kepada pengiklan. Ada baiknya juga jika kita sudah membuat daftar harga. Hal itu akan lebih memudahkan pelanggan untuk menentukan seberapa besar kebutuhan iklannya. Selanjutnya, kita hanya tinggal memposting materi iklan setelah pengiklan membayar uang jasa yang telah ditetapkan.

Sumber pemasukan utama bisnis iklan baris online ini memang berasal dari iklan baris. Namun, ketika kita berbicara tentang web atau situs tentunya banyak bagian yang

bisa kita pasangi iklan. Nah, untuk mendapatkan masukan sampingan kita juga bisa memasang tarif untuk beriklan di header, kolom, pop up, dan lain-lain. Hal ini akan menambah pendapatan kita.

4.5.3 tips agar iklan baris online sukses?

Sama seperti memulai bisnis lainnya, memulai bisnis iklan baris online juga bisa dibilang gampang-gampang susah. Karena sebagai media promosi, web atau situs iklan baris harus mempunyai banyak pengunjung terlebih dahulu. Mempunyai pengunjung yang banyak sangat penting, pasalnya calon

pengiklan kan ingin produk atau barang dagangannya dilihat oleh banyak orang.

Mulai membangun bisnis di internet berbasiskan pada penyediaan layanan iklan cukup mempunyai potensi yang menguntungkan. Ini karena banyak pengguna internet yang mungkin mencari berbagai iklan yang mungkin saja sedang kita pasang di website iklan kita.

Dalam memulai bisnis internet, untuk mendapatkan pelanggan maka kita harus rajin memasang iklan dan anjuran untuk memasang iklan di website kita pada konsumen. Namun tentu saja, tidak mendatangkan hasil yang iklan, tetap membutuhkan waktu untuk mengundang

para konsumen menjadi pelanggan iklan kita. Untuk itu harus diusahakan supaya iklan yang kita pasang , berada pada urutan yang termasuk terdepan dalam search engine.

Nah, agar masuk pada search engine yang terdepan bisa dilakukan dengan bermacam cara. Misalnya saja mengiklankan situs atau web kita di situs-situs besar. Memaksimalkan SEO juga bisa kita lakukan. Dengan mengoptimalkan SEO, nantinya situs kita akan berada di daftar pertama pencarian google. Inilah yang nantinya membuat orang mengunjungi situs kita.

Selain harus mempunyai pengunjung yang banyak, dalam mempromosikan bisnis

iklan baris, kita juga bisa memberlakukan masa promo. Misalnya saja, pasang iklan gratis selama dua bulan pertama sejak masa pembuatan situs. Cara menarik agar orang mau beriklan dengan promo ini adalah menghubunginya satu per satu.

Dengan cara ini tentunya calon pengiklan akan mulai tergiur dengan penawaran kita. Apalagi jika sasaran kita adalah para pemilik usaha. Tentunya akan sangat senang dengan penawaran semacam ini. istilahnya, siapa sih yang gak mau dikasih space iklan gratis untuk usahanya?

Selanjutnya, kita juga bisa memanfaatkan social media. Kita bisa menghubungkan setiap postingan iklan di

situs atau web iklan baris kita ke social media. Dengan begitu, postingan iklan akan masuk pada timeline orang-orang. Nah, tentunya ini juga bisa memancing rasa penasaran orang sehingga mengunjungi situs atau web kita.

4.6 Bisnis berita online

Kebutuhan akan informasi saat ini sudah menjadi salah satu kebutuhan primer bagi kebanyakan orang. Ketika kita ketinggalan informasi, biasanya kita akan dianggap kuper atau kudet. Buat sebagian orang, utamanya remaja, predikat semacam itu tidak diinginkan. Hal inilah yang

membuat perkembangan informasi menjadi kebutuhan utama.

Biasanya informasi bisa kita peroleh dari media-media berita yang ada. Mulai dari surat kabar sampai televisi. Tapi di jaman yang serba cepat seperti sekarang, menunggu koran terbit di pagi hari atau menunggu tayangan berita di televisi tentunya kelewat lama. Apalagi sekarang ini jamannya internet, yang lebih mudah diakses oleh siapa saja dan kapan saja.

Dengan adanya internet, banyak orang yang ingin mengakses berita dengan cara online. Selain lebih mudah dilakukan, beritanya pun lebih cepat sampai pada pembaca. Hal ini kemudian bisa kita

manfaatkan sebagai sebuah peluang bisnis, yaitu bisnis berita online.

4.6.1 apa sih bisnis berita online?

Di atas sudah dijelaskan sedikit mengenai berita online sebagai sebuah peluang usaha. Tapi apa sih sebenarnya bisnis berita online itu? Bisnis berita online sebenarnya hampir sama dengan bisnis berita pada umumnya. Perbedaannya hanya terletak pada media dan kecepatan penyampaiannya saja. Sedangkan komoditi utama dalam bisnis ini adalah berita atau informasi.

Nilai jual ketika kita memulai bisnis di internet adalah akurasi dari berita yang kita

sampaikan dan kecepatan penyampaian berita tersebut kepada konsumen kita. Kecepatan dan ketepatan kita dalam menyampaikan berita kepada konsumen atau pelanggan kita akan menjadi pertimbangan dari konsumen untuk tetap selalu mengklik website kita. Inilah yang kemudian menjadi faktor penting dalam menarik konsumen untuk melihat website bisnis internet kita.

Walau harus diakui saat ini jumlah website bisnis internet kategori berita online telah bermunculan sedemikian banyaknya. Namun dengan ketekunan dan kerajinan dalam menampilkan dan mengemas berita dengan baik dan menarik akan membuat

bisnis internet anda menjadi website berita yang diperhitungkan oleh para konsumen dalam mengakses berita yang mereka butuhkan.

Media bisnis berita online sendiri adalah web atau situs berita. Sedangkan bentuknya hampir sama dengan surat kabar pada umumnya. Maksudnya, pada situs atau web berita online ini biasanya juga akan dikelompokkan kategori-kategori tertentu. Biasanya, kategori ini berdasarkan jenis pembahasannya. Misalnya saja kategori kesehatan, otomotif, ekonomi, hingga teknologi.

Sedangkan untuk kecepatan penyampaian berita sendiri, berita online

memang paling unggul. Pasalnya, berita yang disampaikan pada ditus erita online harus selalu up to date. Bahkan kejadian yang sejam lalu terjadi saja sudah bisa kita dapatkan informasinya di berita online sekarang. Sangat cepat bukan?

Meski kita dituntut untuk menyediakan berita dengan cepat, kita juga harus tetap memperhatikan kualitas berita yang disampaikan. Jangan sampai berita yang kita berikan masih simpang siur. Kualitas berita ini juga nantinya yang akan membuat bisnis kita langgeng. Karena semakin berita yang kita tampilkan bisa dipercaya, orang akan lebih percaya dan terus mengakses situs berita kita.

Jika kita ingin belajar berbisnis berita online, ada baiknya kita memulainya sejak dari blog. Adapun beberapa hal yang perlu kita ketahui tentang blogging adalah..

Mengelola blog adalah jenis bisnis online yang pertama kali saya coba, tepatnya sejak saya masih duduk di bangku SMA. Sampai sekarang, jenis bisnis online ini masih cukup awet dan signifikan dalam menyumbangkan pemasukan ke rekening saya. Mengelola blog juga relatif mudah dan tidak memerlukan banyak keterampilan teknis. Kamu cukup secara rutin mengisi blog-mu dengan berbagai informasi yang relevan, lalu memilih metode yang paling

tepat untuk membuat blog tersebut menjadi sumber penghasilan.

Bagaimana cara mendapatkan uang dari blog?

Untuk mendapatkan uang dari blog, hal utama yang harus kamu lakukan adalah mendapatkan visitor atau pengunjung yang membaca artikel-artikel di blogmu. Tidak hanya satu, dua, atau sepuluh; minimal diperlukan seribu pengunjung sehari untuk blog berbahasa Inggris atau sepuluh ribu pengunjung sehari untuk blog berbahasa Indonesia untuk menghasilkan jumlah pemasukan yang signifikan.

Pemasukan tersebut bisa didapatkan dengan memasang iklan, berjualan produk, atau bahkan berjualan website-mu sendiri. Hal ini akan dibahas di bagian selanjutnya secara mendetail dan spesifik. Yang jelas, untuk mendapatkan uang, kamu harus terlebih dahulu mendatangkan pengunjung.

Sekedar informasi, untuk mendapatkan pemasukan pertama di atas $1.000, saya melakukannya dengan puluhan blog, termasuk blog-blog yang dibuat di sharing revenue websites seperti Squidoo dan Hubpages. Saya sendiri berpendapat lebih aman untuk menyebar sumber

pemasukan ke berbagai macam blog daripada hanya mengandalkan satu sumber saja.

Langsung saja, saya mulai dengan menyinggung sedikit hal-hal mendasar tentang cara-cara pembuatan blog. Saya tidak akan membahas secara mendetail tentang cara-cara pembuatan blog, karena tutorialnya sudah sangat banyak dan kamu bahkan bisa melakukannya sendiri tanpa tutorial.

Buat kamu yang sudah familiar dengan hal ini, bisa langsung menuju ke halaman-halaman selanjutnya.

Langkah-langkah membuka blog

Ok, kita mulai dari hal yang paling teknis: langkah-langkah membuka blog. Ada tiga platform yang saya rekomendasikan: Blogspot, Wordpress, dan Tumblr.

Dari ketiga platform tersebut, saya merekomendasikan Blogspot. Kenapa

Blogspot? Alasan pertama adalah karena mudahnya untuk mengubah Blogspot menjadi ladang uang. Blogspot adalah salah satu platform milik Google, dan dengan memiliki akun Blogspot, kamu akan lebih mudah saat mencoba mendaftar Google Adsense, salah satu platform terbesar untuk menghasilkan uang dari iklan. Selain itu, jika kamu memutuskan untuk mengganti Blogspot dengan domain-mu sendiri (misalkan dari "belajarmenulis.blogspot.com" menjadi "belajarmenulis.com"), prosesnya sangatlah mudah dan kamu bahkan tidak perlu membeli hosting sendiri.

Alasan lainnya, platform Blogspot sangat mudah digunakan oleh kamu yang sama sekali buta bahasa pemrograman. Cara menambahkan elemen-elemen baru di dalamnya sangat mudah, tinggal satu-dua klik saja sudah selesai.

Hal-hal mengenai domain dan hosting akan dibahas di poin selanjutnya.

Cara membuat blog buat blogspot sendiri keren dan mudah

Untuk membuat blog pastikan kamu memiliki akun Gmail. Karena blog sekarang adalah milik perusaahaan raksasa google.

Untuk membuat blog masuklah ke alamat www. Blogger.com, pilih buat blog baru dan isilah list (judul blog, alamat, dan pilih templat) yang diminta. Untuk membuat blog di blogger itu sangat mudah tinggal ikuti petunjuk yang diberikan.

Cara membuat tampilan blog baru kamu lebih keren dan elegan

Jika blog kamu sudah jadi tinggal diganti template yang kamu inginkan, banyak template blog keren yang bisa kamu download secara gratis. Salah satu yang saya contohkan di http://btemplates.com/ disitu ada banyak sekali template, pilih mana yang kamu suka lalu klik link DEMO

setelah itu download untuk bisa kamu terapkan di blog kamu. Agar orang yang melihat blog kamu semakin banyak sangat di sarankan untuk memilih template yang responsive sehingga dapat dilihat dari gadget.

Hasil download nanti akan berbentuk .zip. Extract dulu folder dan di dalamnya nanti kamu akan mendapatkan file xml, nah file itu yang nantinya dapat kamu upload. Setelah itu buka blog kamu dan masuk ke menu TEMPLATE cari tombol Backup/restore atau kalau dalam bahasa Indonesia cadangkan dan pulihkan di kanan atas layar.

Pilih upload template dari komputer dan pilih file xml, lalu unggah. Tunggu sampai unggahan selesai, dan kamu akan melihat tampilan dari blog. Template ini bisa kamu edit lagi agar lebih SEO Friendly dengan klik EDIT HTML.

Cara membuat blog kamu lebih SEO friendly

SEO adalah usaha untuk membuat blog kammu bisa muncul di halaman pencarian google saat seseorang mencari sesuatu yang berkenaan dengan isi blog kamu. Jadi dalam sebuah bloh SEO ini penting.

Cara membuat title tag blog kamu menjadi SEO friendly

Pastikan bila salah satu artikel blog kamu bisa muncul di halaman browser kamu, jika sudah maka bagus. Tapi jika belum kamu perlu mengatur tag dengan dengan klik kembali edit HTML gantilah kode <title> .... </title> dengan

```
<b:if cond='data:blog.pageType == &quot;index&quot;'>
<title><data:blog.pageTitle/></title>
 <b:else/>
   <title><data:blog.pageName/></title>
 </b:if>
```

Setelah selesai klik simpan template, maka pengaturan sudah selesai.

Cara membuat meta description blog lebih SEO Friendly

Langkah:

Pada menu SETELAH > PREFERENSI PENELUSURAN, klik EDIT pada TAG META Deskripsi, masukkan 150 karakter yang kamu anggap mengandung kata kunci yang kamu incar dan paling tepat menggambarkan isi blog setelah iru klik SIMPAN. Maka meta description kamu sudah aktif.

Setelah semua sudah ter-*setting* dengan baik kamu tinggal melakukan editan ringan pada heading blogspot kamu. Kamu bisa mempelajari HTML dasar yang banyak terdapat di internet misal <h3>... </h3> untuk membuat judul blog atau artikel tampak lebih besar. Setelah selesai klik SIMPAN.

Langkah terkhir tinggal mengisi artikel yang sesuai dengan tema blog kamu. Cara cukup mudah tinggal klik creat new post atau buat post baru. Ikuti petunjuk. Dan kamupun bisa upload gambar, link, dan lain-lain yang kamu suka. Untuk membuat isi tampilan lebih menarik kamu bisa klik edit

HTML. Untuk membuat blog kamu semakin menarik akan sangat terbantu jika kamu belajar kode HTML dasar dan itu tidak sulit.

Menentukan tema blog

Menentukan tema blog juga merupakan hal yang sangat penting untuk mendapatkan penghasilan via online. Secara garis besar, tema blog dibagi menjadi dua jenis: “General” dan “Niche”. Blog “General” adalah jenis blog dengan tema campur-campur, mulai dari hobi, film, resep masakan, tips, dan berbagai macam tema; semuanya dicampur ke dalam satu blog. Kebalikannya, blog “niche” adalah sebuah

blog yang mengangkat satu tema saja. Misalkan blog khusus tentang motor, blog khusus tentang tips-tips psikologi, blog khusus tentang resep masakan, dan masih banyak lagi. Blog-blog dengan niche tertentu juga bisa diklasifikasikan lagi ke dalam “micro niche” alias topik yang lebih spesifik lagi. Misalkan blog khusus tentang motor matic, blog khusus tentang masakan Indonesia, blog khusus tentang masakan Cina, dan sebagainya.

General atau niche?

Berdasarkan pengalaman saya, blog general maupun blog niche memiliki

kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Blog General cenderung lebih mudah dalam mendatangkan pengunjung dari mesin pencari. Ini karena ada lebih banyak variasi topik di dalamnya, dan otomatis akan lebih banyak sumber yang datang ke artikel-artikel blogmu.

Blog niche, walaupun lebih sulit dalam mendatangkan pengunjung, juga memiliki kelebihan tersendiri. Blog ini biasanya menghasilkan pemasukan yang lebih besar dari iklan, terutama untuk topik-topik Google High Paying Keyword, seperti asuransi, kesehatan, dan investasi. Setelah blog ini mendatangkan visitor dalam jumlah

yang banyak, kesempatan untuk membuat blog niche tertentu mendapatkan pengunjung loyal juga lebih mudah daripada blog yang bersifat general. Selain itu, blog dengan niche tertentu juga akan lebih mudah digunakan untuk berjualan barang. Bayangin aja, kamu punya blog tentang motor. Di blog tersebut, ada artikel tentang "Cara Merawat Motor Agar Tetap Awet Selama Puluhan Tahun." Di dalam artikel tersebut, kamu bisa memasang iklan "jual cover motor". Dijamin, pasti pengunjung yang meng-klik iklan itu dan melakukan pembelian akan jauh lebih tinggi dibandingkan pada blog yang sifatnya umum.

Kesimpulannya, kalau kamu memiliki pengetahuan, ketertarikan, atau *passion* di bidang tertentu; saya lebih menyarankan untuk menulis blog niche. Yang dimaksud pengetahuan, ketertarikan, dan *passion* nggak perlu dalam hal-hal yang bersifat berat. Hal-hal sederhana seperti film, musik, manga, dan berbagai hobi juga bisa diangkat ke dalam topik niche yang menghasilkan uang. Tapi kalau kamu ingin merasakan pengalaman *blogging* yang lebih variatif, yang lebih mudah dalam mencari sumber artikel; blog bertema General adalah pilihan yang tepat.

Walaupun tema blog juga berperan penting, yang jauh lebih penting nantinya adalah eksekusi dan konsistensi kamu dalam mengupdate blog tersebut. Ok, sebelum masuk ke tips selanjutnya, saya akan membahas aspek yang nggak kalah pentingnya dalam sebuah blog, yaitu bahasa.

Bahasa Indonesia atau Bahasa Inggris?

Banyak pakar internet marketer di Indonesia yang pasti menyarankanmu untuk membuka blog bahasa Inggris. Hal ini bukan

tanpa alasan, terutama karena potensi blog bahasa Inggris yang lebih besar dalam menghasilkan uang daripada blog berbahasa Indonesia.

Kalau pertanyaan tersebut diajukan ke saya, saya belum tentu menjawab dengan jawaban "Blog Bahasa Inggris". Ada berbagai kelebihan juga dalam blog bahasa Indonesia, yang kalau dikelola dengan benar akan menghasilkan lebih banyak uang untukmu.

Berikut analisa saya:

Blog Bahasa Inggris

- Menghasilkan lebih banyak uang dari iklan. Jumlah satu kali klik iklan di blog bahasa Inggris bisa sepuluh kali lebih besar daripada di blog berbahasa Indonesia.
- Lebih mudah digunakan untuk berjualan, karena masyarakat luar negeri jauh lebih familiar melakukan transaksi jual-beli di internet.
- Tentu saja, penulisan artikelnya jauh lebih sulit dan memerlukan penguasaan bahasa Inggris yang bagus.
- Persaingannya jauh lebih besar, karena kamu akan bersaing dengan blog-blog dari seluruh dunia.

Blog Bahasa Indonesia

- Peluang untuk menghasilkan uang dari iklan jauh lebih kecil. Nilai tiap klik pada iklan blog berbahasa Indonesia jauh lebih kecil dari blog berbahasa Inggris.
- Untuk berjualan barang juga relatif lebih sulit, karena sebagian besar masyarakat Indonesia masih belum familiar dalam jual-beli online.
- Lebih mudah dalam mendatangkan trafik. Persaingan jauh lebih rendah.

Yang jelas, lebih baik tidak membuat blog dalam bahasa campur-campur. Blog

jenis ini tidak akan menghasilkan pemasukan yang optimal.

Pada intinya, yang paling penting adalah jumlah trafik yang bisa kamu datangkan. Tak peduli apapun bahasa yang kamu gunakan di dalam blog, makin banyak trafik (pengunjung), makin besar pula peluang untuk menghasilkan uang. Namun perlu diingat juga, trafik dari negara-negara berbahasa Inggris seperti Amerika Serikat, Inggris, dan Kanada nilainya jauh lebih besar daripada trafik dari Indonesia.

Saya sendiri ketika pertama kali belajar blogging terlebih dahulu menulis berbagai

artikel dalam bahasa Indonesia. Setelah memiliki trafik yang cukup stabil, sekitar 10,000 per hari, saya mulai beralih ke blog berbahasa Inggris. Setelah menjalani proses selama beberapa bulan, saya mulai menemukan metode yang asyik: membuat artikel dalam bahasa Indonesia, kemudian menerjemahkannya ke bahasa Inggris.

Intinya, kalau kamu nyaman menulis dalam bahasa Inggris, nggak ada salahnya untuk membuat blog bahasa Inggris. Tapi kalau kamu kurang lancar dalam berbahasa bule, nggak perlu khawatir. Buatlah blog dalam bahasa Indonesia, isi dengan artikel-artikel yang bermutu, dan pasti trafik akan

berdatangan dengan sendirinya. Setelah pengunjung ramai berdatangan ke blogmu, ada berbagai macam cara yang bisa digunakan untuk mengubah trafik tersebut menjadi uang.

Riset Keyword

Keyword adalah salah satu hal paling penting dalam menulis artikel. Gampangnya, keyword adalah “kata kunci” yang akan kamu gunakan di sebuah artikel. Contoh kata kunci adalah “cara memasak nasi goreng”, “tips membeli rumah”, “mobil

mewah”, “Lionel Messi”, dan rangkaian kata-kata lainnya. Keyword terdiri dari satu hingga beberapa kata. Keyword yang terdiri dari lebih tiga kata disebut dengan “long-tail keyword”.

Bagaimana cara menentukan keyword?

Ingat, sebelum menulis artikel, hal pertama yang harus dilakukan adalah menentukan keyword. Keyword harus selalu dimasukkan ke judul, dan disebutkan beberapa kali dalam sebuah artikel. Sebelum update Google Panda, banyak internet marketer yang mencoba memanipulasi

mesin pencari dengan memasukkan keyword sebanyak-banyaknya di dalam artikel, mengulangnya berkali-kali dalam satu paragraf. Di masa lalu, metode ini memang sangat berhasil. Namun setelah update alogritma terbaru, metode ini justru membuat artikelmu ditendang jauh-jauh dari halaman pertama Google.

Cara-cara tentang penentuan keyword akan saya bahas lebih lanjut di bagian tentang “Hubpages”, karena langsung bisa diterapkan.

Menentukan domain dan hosting

Apa yang dimaksud dengan domain?

Domain adalah alamat blog kamu. Misalkan www.detik.com, www.kompas.com, www.google.co.id; dan masih banyak lagi. Ada domain gratisan, dan ada pula domain berbayar (domain TLD). Contoh domain gratisan adalah ".blogspot.com", "tumblr.com", ".tk", dan lain-lain. Contoh domain berbayar adalah ".com", ".net", ".org", ".co.id", dan masih banyak lagi.

Mengapa harus memakai domain berbayar?

Jika kamu ingin membangun blog yang terkesan profesional dan terpercaya, tentu saja kamu nggak bisa menggunakan blog dengan domain gratisan. Blog dengan gratisan terkesan tidak profesional dan dikelola seadanya. Apalagi, domain berbayar pun harganya sangat terjangkau, mulai dari puluhan ribu hingga ratusan ribu per tahunnya.

Apa yang dimaksud dengan hosting?

Jika sebuah blog diibaratkan sebagai suatu keluarga, domain adalah alamat keluarga tersebut sedangkan hosting adalah rumahnya. Hosting inilah tempat di mana

data-data kamu, baik yang berbentuk gambar, foto, maupun video disimpan. Sama seperti domain, hosting ada yang gratisan, ada pula yang harus membayar. Jumlah yang harus dibayarkan ke hosting juga bervariasi per bulannya, bergantung pada jumlah pengunjung yang mendatangi websitemu. Makin banyak pengunjung di website-mu, makin besar pula kapasitas hosting yang diperlukan. Jika kapasitas hostingmu tidak cukup besar dalam menampung jumlah pengunjung, maka blog-mu akan *down* alias tidak bisa diakses.

Hosting gratisan atau berbayar?

Sama seperti domain, hosting ada yang berbayar dan ada yang gratisan. Bedanya, penggunaan hosting gratisan tidak akan terlalu tampak di mata pengunjung. Contoh hosting gratisan yang paling terpercaya adalah hosting di Blogspot yang menjadi milik Google. Kamu bisa membeli domain sendiri dan menggunakan hosting gratisan di Blogspot.

Apa saja kelebihan dan kekurangan hosting gratisan di Blogspot?

- Aman. Hampir 99% blog yang dihosting di Blogspot akan aman dari serangan hacker. Ini karena hosting

Blogspot terletak di sistem cloud Google yang sangat canggih dan sukar dibobol oleh hacker.

- Terpercaya. Blog-mu tidak akan tiba-tiba down karena kebanyakan pengunjung. Hosting di Google kapasitasnya sangat besar dan lega, sehingga sangat jarang down.
- Kekurangan utama menggunakan hosting gratisan di Blogspot adalah konten blogmu bisa sewaktu-waktu dihapus oleh Google jika dianggap melanggar aturan (misalkan: mempublikasikan konten pornografi, perjudian, dan barang-barang ilegal, atau copy-paste mentah-mentah dari

blog lain). Jika artikel-artikel yang kamu tulis di blog merupakan artikel berkualitas yang original, kamu tidak perlu khawatir kalau blog-mu dihapus oleh Google.

- Kekurangan lainnya adalah terbatasnya template yang bisa dipilih. Berbeda jika kamu memiliki hosting sendiri. Kamu bisa membangun blog benar-benar dari nol, dengan menggunakan Wordpress, Joomla, maupun sistem penyedia layanan lainnya. Blog yang dihosting di Google hanya bisa dimodifikasi secara terbatas, tidak bisa ditata sesuka hati (tidak bisa menggunakan script PHP).

Ibarat membangun rumah, hosting gratisan di Google sudah ada kerangka bangunan yang tidak bisa dirubuhkan, harus digunakan sebagai pedoman untuk membangun rumah. Sebaliknya, hosting sendiri berarti kamu bisa membangun rumah tersebut benar-benar dari nol, dari bata per bata.

- Kekurangan lain dari hosting di Google adalah jumlah kapasitas penyimpanan file yang terbatas hanya 15 GB. Hal ini bisa diakali dengan membuat beberapa akun Google untuk menulis dalam satu blog, karena penyimpanan file gambar akan

dihitung ke masing-masing akun Google Plus.

Berdasarkan pengalaman, blog yang saya miliki 80% dihosting di Google. Hanya blog-blog tertentu yang benar-benar saya proyeksikan untuk menjadi "suatu hal yang besar" saya hosting secara independen.

Saran saya, kamu bisa menggunakan hosting gratisan dari Blogspot. Kalau ingin terlihat lebih profesional, beli saja domain ".com" dari RumahWeb.com (harganya 105 ribu rupiah), lalu minta mereka mengubah alamat Blogspot-mu menjadi dot com.

Kamu akan diminta memberikan password Blogspot, password cPanel RumahWeb, dan hanya tunggu beberapa saat, maka domainmu akan berubah menjadi dot com.

Menentukan template

Secara sederhana, template adalah desain tampilan blog atau website-mu. Pada dasarnya, template harus disesuaikan dengan jenis blog atau website yang kamu miliki. Ada website yang hanya memerlukan template sederhana, namun ada pula yang memerlukan template yang sedikit rumit,

yang membagi artikel-artikel sesuai dengan kategorinya masing-masing.

Saat ini, template bisa didownload dengan mudah dan dipasang ke blog-mu. Untuk mengeditnya pun bisa sekedar tinggal meng-klik dan menggeser kursor mouse. Namun jika kamu benar-benar ingin bisa memodifikasi template blog, maka akan lebih baik lagi jika kamu menguasai HTML, CSS, Javascript, dan PHP.

Memiliki sebuah blog dengan tampilan standar, baik sekadar untuk menyalurkan hobi menulis atau demi memasarkan produk bisnis secara online

sepertinya belumlah cukup. Pasalnya kenyamanan pengunjung saat mengakses blog sangatlah penting demi memberikan kesan yang baik di mata mereka. Seperti halnya jika kamu bertamu ke sebuah rumah. Seorang tamu akan merasa betah berada dalam waktu lama di dalam rumah yang bersih dan tertata rapih dibandingkan rumah yang kotor dan berantakan. Rasa nyaman tersebut akan semakin baik jika sang pemilik rumah mampu menghias setiap ruangannya dengan hiasan-hiasan yang menarik. Begitu pula dengan blog. Seorang blogger yang selalu ingin memberikan kenyamanan kepada setiap pengunjungnya akan memilih template blog

yang mampu membuat pengunjungnya nyaman saat mengaksesnya.

Ada banyak halaman download template blogger gratis yang dapat pilih dan dapat diunduh secara gratis. Biasanya penyedia layanan download template blogger gratis telah memenuhi kriteria template blogger seo friendly yang tentunya sangat baik demi menunjang kenyamanan pengunjung. Banyak pilihan desain yang dapat digunakan sesuai selera kamu. Tetapi, banyak blogger yang belum memperhatikan betapa pentingnya template blog yang mereka gunakan. Hal tersebut menyebabkan ketidak-cocokan antara

konten blog yang dibahan dengan template yang digunakan. Apakah kamu merasa ada ketidak-cocokan antara template dan konten blog yang kamu miliki? Bisa jadi itu karena kamu salah memilih template. Ikuti tips memilih template blog ini.

Sesuaikan Konten Blog dan Template

Pada awalnya seorang blogger seringkali memilih template secara acak karena ketidak-sabarannya menentukan apakah template yang dipilih sesuai dengan konten yang akan mereka bahas. Kamu bisa saja menemukan template blog bertema bunga-bunga berwarna cantik tetapi

digunakan untuk konten-konten tentang musik metal yang garang. Oleh sebab itu sesuaikan konten blog yang akan dibahas dengan template yang akan digunakan. Karena jika tidak sesuai, bisa saja pengunjung blog akan menertawakanmu dari balik layar komputernya yang terang.

SEO Friendly

Seorang blogger ada baiknya tidak hanya cerdas membuat konten, tetapi cerdas pula memilih template blog. Tidak berhenti pada kesesuaian tampilan dan konten, tetapi juga memilih template yang SEO friendly. Template yang SEO friendly biasa memiliki struktur navigasi yang

memudahkan pengunjung menemukan informasi yang mereka butuhkan di dalam blog yang kamu miliki. Maka, gunakan template yang secara struktur telah didukung sistem navigasi yang jelas dan lengkap.

Didukung Tag Heading yang Baik

Pilihlah template yang telah dilengkapi sturktur tag heading yang baik dan lengkap, baik yang tedapat di homepage ataupun singlepage. Tag heading merupakan bagian yang sangat penting dalam sebuah template blog. Biasanya tag heading terdiri dari tag H1 ingga H6 dan setiap tag memiliki ukuran

font berbeda. Kamu dapat mengaksesnya melalui tools SEO.

Sistem Loading yang Tidak Berat

Untuk mempercepat akses blog, sebaiknya gunakan template yang memiliki sistem loading yang ringan. Toh kamu pun tidak suka menunggu proses loading yang lama, bukan?

Gunakan Kombinasi Warna Template yang Nyaman

Secara psikologis, kombinasi warna template sangat berpengaruh terhadap kenyamanan pengunjung saat mengakses

konten yang terdapat di dalam blog. Ada baiknya gunakan warna-warna yang cukup untuk konten-konten berisi tulisan. Karena jika kamu menggunakan warna gelap, proses membaca pengunjung biasanya akan berlangsung kurang nyaman. Jangan terlalu memaksakan mengkombinasikasi warna-warna terang yang secara estetika tidak cocok. Contoh: hindari kombinasi warna hijau stabilo dengan warna merah terang.

Tips pengelolaan blog secara umum

Yang tidak boleh dilakukan saat mengelola blog

Ok, jika tadi kita sudah membahas hal-hal yang wajib dilakukan saat mengelola blog, sekarang saatnya membahas hal-hal yang pantang dilakukan untuk mengelola blog. Berikut beberapa poinnya:

- Jangan membuat blog dengan topik-topik terlarang. Contohnya pornografi, perjudian, download software dan film ilegal, serta hal-hal lain yang melanggar hak cipta. Memang, blog jenis ini cenderung lebih cepat mendatangkan pengunjung; namun

juga lebih cepat hilang dari peredaran karena dihapus oleh Google atau diblok internet positif Indonesia. Lebih gawat lagi, kamu bisa dituntut oleh pemilik hak cipta dengan tuntutan senilai ribuan hingga jutaan dollar.

– Jangan membuat blog dan mencoba untuk mendapatkan uang dari artikel-artikel yang dicopy paste mentah-mentah dari sumber lain. Banyak blogger yang berpikiran bahwa copy-paste artikel boleh dilakukan, asal menyertakan sumber. Sebenarnya, konsep ini sangat salah. Apapun alasannya, apakah ada sumber atau tidak; copy-paste artikel tidak boleh

dilakukan, kecuali dengan izin tertulis dari pemilik website. Jika kamu ingin memasukkan artikel ke dalam blog-mu, setidaknya kamu harus menulis ulang dengan bahasamu sendiri.

Pernah dengar blog yang bernama “terselubung.blogspot.com”? Blog yang terkenal karena sering mem-posting informasi unik ini sudah memiliki jutaan pengunjung perharinya. Namun karena sebagian besar artikelnya copy-paste, blog ini akhirnya dihapus begitu saja oleh Google. Tentunya terbayang kan bagaimana rasanya kehilangan ribuan artikel hanya dalam satu hari?

Nah, oleh karena itu saya selalu menyarankan untuk bermain dengan metode yang aman setiap kali blogging. Jangan menulis topik-topik ilegal, jangan copy-paste. Memang, ada beberapa blogger yang meraih uang dengan metode tersebut. Walaupun demikian, saya lebih suka memilih jalur yang aman dan tahan lama.

Ok, setelah faktor-faktor teknis blogmu siap, sekarang saatnya untuk memperhatikan aspek paling penting: artikel-artikel di dalam blog. Ingat, kualitas

artikel sangat penting, karena ini adalah barang utama yang kamu jual. Makin bagus dan makin banyak artikelmu, makin tinggi pula jumlah pemasukan yang bisa kamu dapatkan dari website.

Cara menulis artikel yang baik

Apa yang disebut dengan artikel yang baik? Banyak definisi yang bisa menjawab pertanyaan ini. Yang jelas, bagi seorang internet marketer, definisi artikel yang baik adalah artikel yang bisa mendatangkan banyak pengunjung, yang membuat pengunjung mau membagikan artikel

tersebut ke teman-temannya, dan tentu saja memiliki elemen-elemen sebagai berikut:

Konsep originalitas

Seperti yang sudah dibahas tadi, artikel yang kamu tulis harus original, bukan hasil copy-paste. Selain tulisan yang harus original, gambar yang kamu gunakan dalam blog pun tidak bisa sembarangan ambil. Nah, berikut adalah tips untuk mengambil gambar-gambar yang bisa kamu pakai dalam blog:

Pixabay

Ini website favorit saya. Beralamat di Pixabay.com, website ini menyediakan

banyak gambar gratis berkualitas yang bisa kamu pakai untuk blog-mu.

Stock.Xchng

Telusuri lebih dari 350.000 stok foto berkualitas yang diambil oleh lebih dari 30.000 fotografer. Membutuhkan foto untuk desain website, wallpaper desktop, atau mendukung karya ilustrasi kamu? Stock.Xchng mungkin tempat yang tepat untuk kamu kunjungi.

Stockvault

Stockvault.net merupakan sebuah website stok foto dimana para fotografer dan desainer dapat membagikan karya mereka secara gratis dan untuk penggunaan non-komersial. Kamu dapat memiliki banyak pilihan kategori foto dan desain, mulai dari foto-foto binatang, konstruksi, alam, hingga karya grafis.

Designpacks

Dalam header website-nya, Designpack telah menyebutkan "Free Stock Photo Sets for Web Designers." Tunggu apa lagi? Silahkan kunjungi situs ini.

Everystockphoto

Everystockphoto.com merupakan mesin pencari foto berlisensi gratis. Di dalam situs ini kamu dapat mencari foto-foto gratis dari berbagai macam sumber dan disajikan dalam sebuah hasil pencarian yang telah terintegrasi.

Free Digital Photos

Kamu dapat mengunduh banyak stok foto, ilustrasi untuk materi-materi advertising, surat kabar, majalah, ebooks, dan lainnya. Seluruh foto yang terdapat di dalam Free Digital Photo tidak hanya gratis, tetapi memiliki kualitas yang tinggi.

Free Historical Stock Photos

Jika kamu menyukasi serjah dan foto-foto yang berasal dari masa lalu, Free Historical Stock Photos adalah situs terbaik untuk menemukan foto yang kamu butuhkan.

Freepixels

Sama seperti Stockvaults, Free Pixels akan memberikan banyak stok foto dengan pilihan kategori seperti foto arsitektur, alam, foto makanan dan minuman, dan lainnya.

Freerange

Di dalam Freerange.com kamu dapat mencari foto-foto berukuran 2400x1600 dan

dapat digunakan untuk kepentingan komersial ataupun penggunaan personal.

Free Stock Photos

Freestockphotos.com merupakan situs stok fotografi gratis dan telah berjalan sejak tahun 1999. Kamu dapat mengakses banyak foto berkualitas di situs ini.

Geek Philosopher

Kamu dapat mengunduh dengan bebas foto-foto yang terdapat di dalam Geek Philosopher. Situs ini menyediakan berbagai foto berkualitas yang dapat dimanfaatkan untuk keperluan desain web, blog, sosial media, dan lain-lain.

Image After

Image After merupakan situs stok foto online gratis yang dapat kamu gunakan untuk mencari foto-foto untuk mendukung pekerjaan atau digunakan secara personal.

Imagebase

Foto-foto di dalam Imagebase dapat digunakan secara gratis. Imagebase banyak digunakan oleh para desainer, pengembang web, dan juga masyarakat umum yang membutuhkan stok fotografi berkualitas tinggi.

Kave Wall Stock

Selain foto, kamu dapat menggunakan berbagai karya grafis untuk keperluan website dan desain-desain seperti logo, poster, desain untuk pakaian.

Morguefile

Jika kamu sedang mencari stok foto beresolusi tinggi untuk kebutuhan ilustrasi dan desain, gunakan morguefile untuk menemukannya. Ya, foto-foto yang berhasil ditemukan situs ini dapat digunakan secara gratis.

Openphoto

Openphoto.com merupakan platform sharing foto gratis yang dibuat pada tahun

1998 oleh Michael Jastremski. Carilah foto dari berbagai kategori yang kamu butuhkan di situs ini.

Ciri-ciri artikel yang baik

Jumlah kata

Jumlah kata minimal sekitar 700 kata. Untuk keyword dengan persaingan tinggi, sangat disarankan untuk membuat artikel yang mencapai jumlah 2.000 kata.

Memang, tampaknya membuat artikel dengan 2.000 kata sangatlah lama. Tapi jangan salah, artikel ini memiliki potensi

yang jauh lebih besar untuk nangkring di halaman pertama Google. Setelah berumur cukup bagus dan didukung dengan pemilihan keyword judul yang tepat, artikel-artikel 2.000 kata ini bisa menjadi sumber penghasilanmu yang luar biasa.

- SEO Friendly

SEO Friendly artinya artikel tersebut memiliki beberapa elemen yang membuatnya bisa dengan cepat masuk ke halaman pertama pencarian Google.

- Shareable dan bermanfaat

Artikel tersebut bermanfaat atau menghibur, sehingga banyak orang yang mau membagikannya ke berbagai media.

Nah, secara garis besar, berikut adalah tips-tips penulisan artikel yang tidak hanya baik, namun juga cepat dan tepat. Tips ini dibuat berdasarkan pengalaman pribadi saya sendiri, dan sudah beberapa kali saya sampaikan di beberapa seminar penulisan artikel blog.

Cara Menulis Artikel Dengan Cepat

Berikut ini adalah langkah-langkah untuk menulis artikel dan menuangkan ide dengan cepat. Dengan metode ini, saya bisa menulis artikel 1.000 kata dalam waktu kurang dari 20 menit. Proses mencari gambar, posting di blogger sendiri biasanya hanya memerlukan kurang lebih 10 menit. Jadi, untuk satu artikel berkualitas diperlukan waktu kurang lebih 30 menit. Biasanya, setiap hari sampai sekarang saya masih meluangkan waktu sekitar dua jam perhari untuk mengupload artikel-artikel tersebut ke berbagai blog saya.

- Riset dan pemahaman
    - Pemahaman artikel

- Pemahaman Bahasa Inggris
- Mind mapping
- Buat outline (garis besar)
- Jelaskan tiap-tiap poin outline
- Tulis kalimat pembuka dan penutup
- Setelah selesai, koreksi artikel

Langkah 1: Riset dan Pemahaman

Cara memahami referensi dengan cepat

Pemahaman artikel

Gunakan metode "skimming" atau "scanning". Di sini, baca poin-poin yang menjadi garis besar artikel referensi, biasanya yang dicetak tebal. Jika bagian garis besar kurang jelas, baru baca penjelasannya. Pemahaman artikel ini bisa dipercepat dengan cara banyak membaca.

Untuk meningkatkan pemahaman artikel, tentu saja kamu harus menguasai topik bahasan artikel referensi tersebut. Apalagi jika di dalam topik yang dibahas terdapat banyak jargon, seperti "Break Even Point," "Pitching", atau "Start-Up".

Penguasaan topik artikel bisa dilakukan sambil jalan. Makin sering kamu menulis artikel dengan tema tertentu, makin banyak pula perbendaharaan kata kamu dalam istilah-istilah khusus. Tips untuk meningkatkan pemahaman:

- Setiap menemui kata-kata dan istilah baru, cari artinya, lalu catat dan simpan di sebuah buku.
- Perbanyak input referensi, bisa dari buku, majalah, video, artikel surat kabar, film, dan sebagainya.
- Perbanyak membaca, karena hal ini bisa mempermudah kamu dalam menemukan bagian-bagian penting

dalam sebuah artikel referensi dengan cepat.

Pemahaman Bahasa Inggris

Sebagian besar artikel referensi online ditulis dalam Bahasa Inggris. Tentu saja, kita akan mengalami kesulitan dalam memahami sebuah artikel jika kita tidak menguasai Bahasa Inggris. Satu-satunya jalan untuk melakukan hal ini adalah dengan memperbanyak perbendaharaan kata. Sekedar referensi, rata-rata penulis profesional yang bahasa ibunya bukan Bahasa Inggris menguasai 6.000 hingga 8.000 kosa kata dalam Bahasa Inggris.

Penulis profesional yang bahasa ibunya adalah Bahasa Inggris menguasai sekitar 15.000 kosa kata.

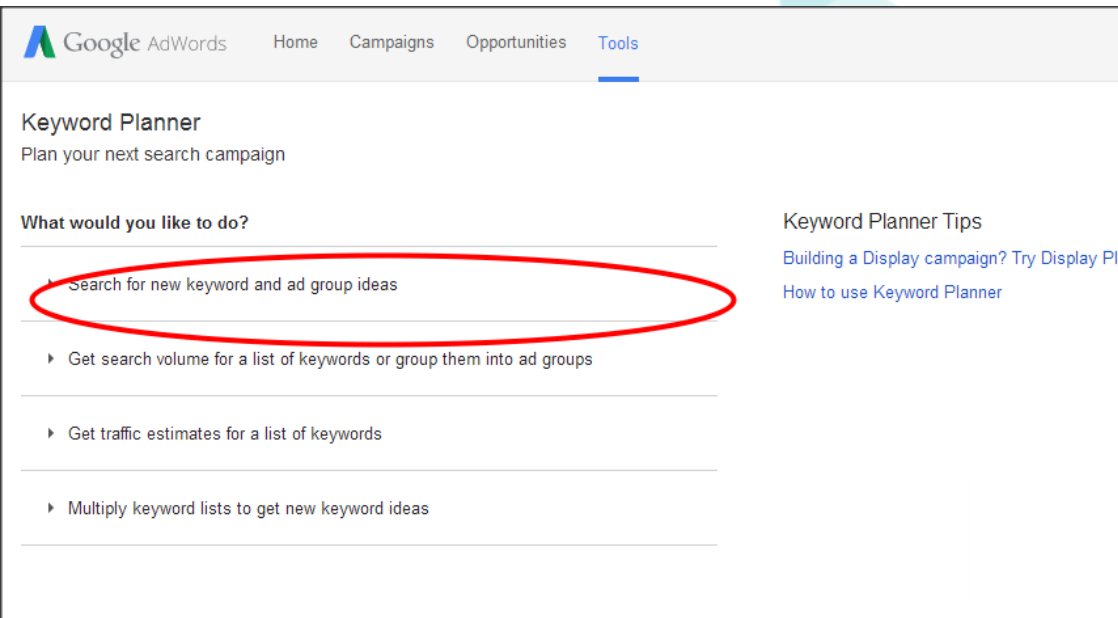
Kita bisa menguasai Bahasa Inggris dengan baik hanya jika mempelajarinya dengan bertahap. Misalkan, rutin membaca buku-buku berbahasa Inggris, rajin menonton film-film Bahasa Inggris, atau secara rutin menghafal sejumlah kata berbahasa Inggris.

Menentukan judul

Judul merupakan elemen yang sangat penting dalam sebuah artikel. Menurut riset,

80% visitor mengunjungi suatu artikel karena judulnya yang menarik. Karena judul begitu penting, maka di sini saya akan memberikan penjelasan khusus untuk membuat judul yang tepat dalam sebuah artikel blog atau website.

Dalam membuat judul artikel website, ada beberapa hal penting yang harus diperhatikan

1. Kata kunci (keyword) yang digunakan dalam artikel
2. Apakah judul sudah benar secara struktur bahasa?

3. Apakah judul sudah terdengar menarik?
4. Apakah judul terlalu panjang?

Berikut ini adalah urut-urutan dalam membuat judul artikel

Langkah pertama: menentukan kata kunci (keyword yang tepat untuk judul)

- Tentukan di kategori apa artikel yang akan kamu tulis. Contoh: Bisnis
- Buka Keyword Planner (https://adwords.google.com/KeywordPlanner). Klik "Sign In", masukkan ID dan Password Google Account.

- Klik pada "Search for a new keyword

and ad group idea"

- Untuk artikel Bahasa Indonesia, ketik dan pilih Indonesian di bagian bertuliskan "All Languages"

- Tampilan akan seperti ini

- Ketik kata kunci dasar yang ingin dicari, misalkan "bisnis" pada bagian

"Your product or service". Setelah itu klik "Get Ideas"

- Akan muncul hasil seperti di bawah ini, kemudian klik "Keyword Ideas"

Google AdWords
Home
Campaigns
Opportunities
Tools
Keyword Planner
Add ideas to your plan
Your product or service
bisnis
Get ideas
Targeting
All locations
Indonesian
Google
Negative keywords
Date range
Show avg. monthly searches for: Last 12 months
Customize your search
Keyword filters
Keyword options
Show broadly related ideas
Hide keywords in my account
Hide keywords in my plan
Include/Exclude
Search volume trends
Average monthly searches
920K
690K
460K
230K
Jun 2013
Sep
Dec
Ad group ideas
Keyword ideas
Download
Ad group (by relevance)
Keywords
Avg. monthly searches
Competition
Suggested bid
Ad impr. share
Peluang Bisnis (28) peluang bisnis, ... 27,750 High IDR2,512 0%
Bisnis Rumahan... bisnis rumahan, ... 27,060 High IDR911 0%
Bisnis Internet (17) bisnis internet, p... 4,330 High IDR3,299 0%
Bisnis Gratis (6) bisnis online gra... 4,530 High IDR2,593 0%
Bisnis Mengunt... bisnis menguntu... 8,070 Medium IDR1,665 0%
Bisnis Terbaru (5) bisnis online ter... 3,050 High IDR3,814 0%
Cara Bisnis (11) cara bisnis onlin... 9,770 Medium IDR2,419 0%
Bisnis Rumah (11) bisnis dari ruma... 5,300 Medium IDR1,598 0%

- Akan muncul berbagai alternatif kata kunci dan "Avg. Monthly Searches" (Jumlah Pencarian Per Bulan). Sekarang, kolom yang harus diperhatikan ada pada "Avg Monthly Searches". Pastikan untukmencari nilai **di atas 400 dan di bawah 10.000**. Dalam kasus ini, kita akan mengambil kata kunci "cara bisnis online" yang memiliki Avg Monthly Searches 5.400.

Google AdWords
Home
Campaigns
Opportunities
Tools
Keyword Planner
Add ideas to your plan
Your product or service
bisnis
Get ideas
Targeting
All locations
Indonesian
Google
Negative keywords
Date range
Show avg. monthly searches for: Last 12 months
Customize your search
Keyword filters
Keyword options
Show broadly related ideas
Hide keywords in my account
Hide keywords in my plan
Include/Exclude
Ad group ideas
Keyword ideas
Download
Search terms
Avg. monthly searches
Competition
Suggested bid
Ad impr. sh
bisnis 27,100 High IDR1,577
1 - 1 of 1 keyword
Keyword (by relevance)
peluang bisnis 18,100 High IDR2,372
bisnis rumahan 22,200 High IDR829
bisnis online 49,500 High IDR5,076
bisnis internet 2,400 High IDR3,125
bisnis online gratis 3,600 High IDR2,719
peluang bisnis online 2,900 High IDR3,985
bisnis waralaba 4,400 High IDR1,344
bisnis online terpercaya 3,600 High IDR5,129
cara bisnis online 5,400 Medium IDR2,237
bisnis kecil 1,600 Medium IDR1,035
peluang bisnis rumahan 2,900 High IDR1,566
bisnis on line 880 High IDR3,513

- Kembangkan keyword yang sudah dipilih menjadi 5-10 judul, dengan cara menambahkan kata-kata lainnya. Tambahkan kata-kata yang menarik, yang sekiranya bisa membuat orang ingin membaca artikel tersebut setelah melihat judulnya. Ingat, semua kata yang digunakan sebagai Keyword harus masuk ke dalam judul.

Contoh: dengan keyword "***cara bisnis online*"** yang sudah dipilih, kamu bisa membuat beberapa judul yang menarik sebagai berikut:

- **Cara** Mudah Melakukan **Bisnis Online**

- **Cara Bisnis Online** Untuk Menghasilkan Jutaan Rupiah

- **Cara Bisnis Online** Asyik Untuk Mahasiswa

- **Cara** Menjadi Jutawan Melalui **Bisnis Online**

- **Cara** Seru **Bisnis Online** Tanpa Modal

Langkah 2: Membuat Garis Besar Artikel Dengan Mind Mapping

Setelah memahami artikel referensi, kamu bisa membuat Mind Mapping. Mind

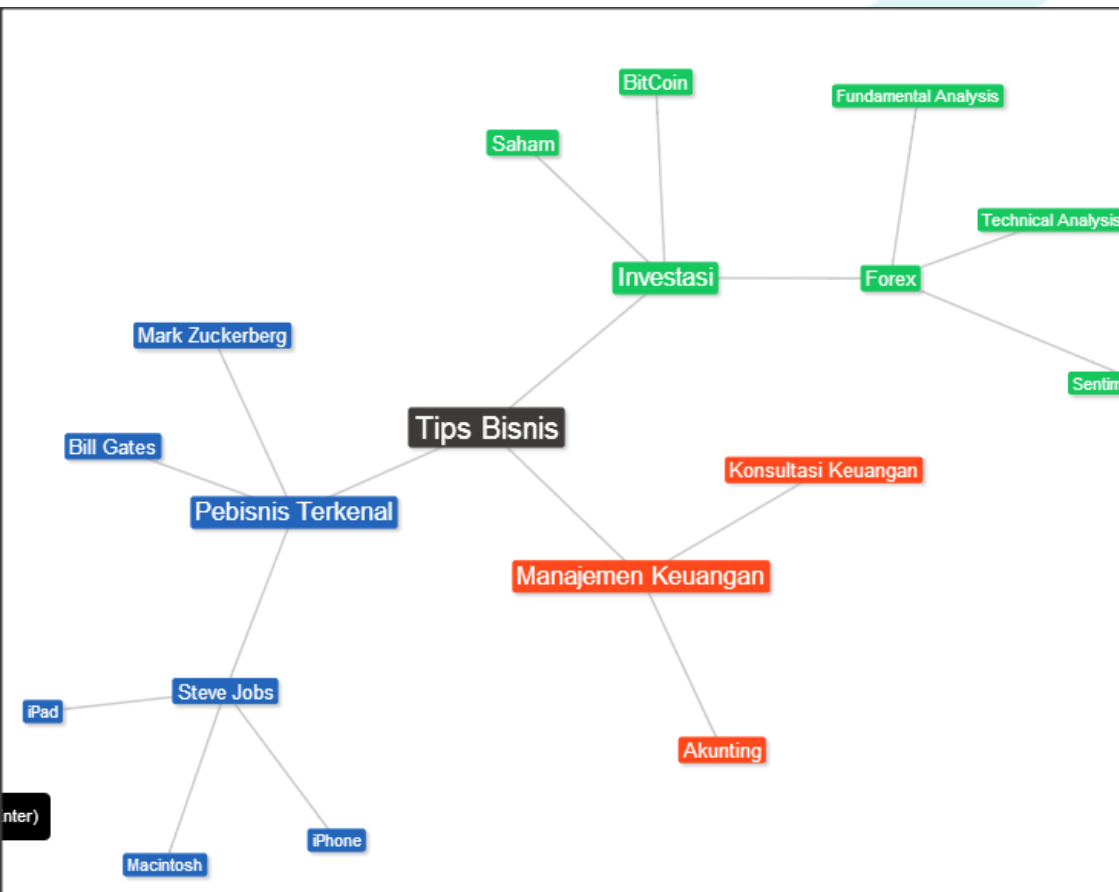
Mapping adalah konsep di mana kita memetakan ide yang kita bahas.

Tony Buzan mengusulkan menggunakan struktur dasar Pemetaan Pikiran sebagai berikut :

- Mulai dari tengah dengan gambar Tema, gunakan minimal 3 warna.
- Gunakan gambar, simbol, kode, dan dimensi diseluruh Peta Pikiran yang dibuat.
- Pilih kata kunci dan tulis dengan huruf besar atau kecil .
- Tiap kata/gambar harus sendiri dan mempunyai garis sendiri.

- Garis-garis itu saling dikaitkan, mulai dari tengah yaitu gambar Tema Utama. Garis bagian tengah tebal, organis, dan mengalir dari pusat keluar, menjulur seperti akar, atau pancaran cahaya.
- Buat garis sama panjangnya dengan gambar/kata.
- Gunakan warna – kode rahasia sendiri di peta pikiran yang dibuat.
- Kembangkan gaya penuturan, penekanan tertentu, dan penampilan khas di Peta Pikiran yang dibuat. Jadi peta pikiran setiap orang tidak harus sama, meskipun tema yang dibahas sama.

- Gunakan kaidah asosiasi di peta pikiran yang dibuat.
- Biarkan peta pikiran itu jelas, menggunakan hirarki yang runtun, urutan yang jelas dengan jangkauan sampai ke cabang-cabang paling ujung.

Contohnya dalam membuat artikel berjudul "Tips Bisnis Sukses"

Dari Mind Mapping di atas, kita bisa membuat garis besar artikel "Tips Bisnis Sukses" sebagai berikut:

- Berinvestasi dengan tepat
- Melakukan manajemen keuangan dengan disiplin
- Meminta nasihat konsultan keuangan
- Mencari referensi dari pebisnis sukses seperti Bill Gates, Steve Jobs, dan Mark Zuckerberg
- Mencari sumber pemasukan alternatif, dari spekulasi saham, forex, dan membeli BitCoin

Dengan metode di atas, kita sudah mendapatkan garis besar artikel yang akan kita tulis.

Langkah 3: Jelaskan tiap-tiap poin pada outline

Setelah mendapatkan outline, kamu harus menjabarkan poin-poin tersebut ke dalam 4-10 kalimat. Tentu saja, kalimat tersebut harus relevan dengan garis besar yang diberikan. Penjabaran garis besar bisa dilakukan dengan mengajukan dan menjawab pertanyaan yang menjadi topik utama garis besar

Misalkan untuk poin "Berinvestasi dengan tepat", penjabaran tersebut bisa dilakukan sebagai berikut:

Apa yang dimaksud dengan investasi yang tepat?

Apa saja contoh investasi yang tepat?

Bagaimana cara berinvestasi dengan tepat?

Apa akibat jika kita tidak berinvestasi dengan tepat?

Bagaimana investasi yang tepat bisa membuat bisnis kita makin sukses?

Dengan menjawab poin-poin tersebut, outline pada poin pertama bisa ditulis sebagai berikut:

Investasi yang tepat adalah jenis investasi yang memiliki manfaat positif bagi bisnis kamu. Investasi ini tidak terlalu berisiko tinggi, namun memiliki potensi untuk mendatangkan keuntungan berkali-kali lipat di masa depan. Contoh investasi yang tepat adalah investasi saham *blue chip*, investasi emas, dan investasi tanah. Investasi-investasi tersebut relatif aman dan memiliki potensi sebagai penunjang bisnis. Untuk berinvestasi yang tepat, kamu harus memastikan bahwa komoditas tersebut

didapatkan dengan legal, melalui perantara resmi bersertifikat.

Jika investasi tidak dilakukan dengan tepat dan cermat, ada kemungkinan bisnis kamu akan mengalami kerugian. Tak hanya kehilangan uang, investasi yang salah bahkan bisa membuat seluruh perusahaan bangkrut.

Investasi yang tepat bisa membuat kita makin sukses karena hal ini bisa menjadi sumber alternatif pemasukan. Pemasukan tersebut tentu saja bisa kita gunakan untuk memperluas ruang lingkup bisnis, memperbanyak promosi, dan membantu riset produk serta riset pasar.

Langkah 4: Tulis pembuka dan penutup artikel

Pembuka Artikel

Bagian pembuka artikel berfungsi sebagai "preview" atau "pratinjau" dari keseluruhan artikel. Bagian pembuka biasanya terdiri dari 1-3 paragraf, dengan masing-masing 3-4 kalimat per paragraf. Yang harus ditulis dalam bagian pembuka antara lain adalah:

- Tentang apakah artikel yang kamu tulis?

- Bagaimana gambaran umum judul artikel di masyarakat
- Apa saja hal yang kamu tulis dalam artikel? (di sini kamu bisa menyebutkan poin-poin yang menjadi garis besar artikel)
- Dari mana artikel tersebut bersumber?
- Apa yang didapatkan oleh pembaca setelah membaca artikel tersebut?

Contoh bagian pembuka dalam artikel berjudul "Tips Bisnis Sukses" sebagai berikut:

"Semua orang tentu ingin sukses dalam berbisnis. Hal ini bukanlah sesuatu

yang mustahil, mengingat ada seribu satu cara yang dapat kita lakukan untuk menjadi seorang pebisnis sukses seperti Bill Gates, Steve Jobs, dan Mark Zuckerberg. Di artikel ini, saya akan menyajikan berbagai tips yang bisa membantu kamu meraih mimpi sebagai pebisnis sukses. Cara-cara tersebut antara lain adalah berinvestasi dengan tepat, melakukan manajemen keuangan dengan disiplin, meminta nasihat dari konsultan keuangan, mencari cerita-cerita dan referensi dari pebisnis sukses, serta mencari sumber pemasukan alternatif seperti bermain saham, forex, dan BitCoin. Langsung saja, berikut tips dari saya: "

Penutup artikel

Bagian penutup tidak wajib ada dalam sebuah artikel online. Namun hal ini juga dapat dicantumkan, terutama jika kamu ingin mempermanis artikel yang sudah ditulis. Yang dapat ditulis dalam bagian penutup antara lain adalah:

- Apa pendapat pribadi kamu tentang artikel tersebut?
- Adakah catatan tambahan yang perlu ditulis?
- Kesimpulan artikel yang sudah ditulis

Contoh bagian penutup artikel berjudul "Cara Sukses Berbisnis" dapat ditulis sebagai berikut:

"Nah, itu tadi adalah artikel tentang berbagai cara sukses dalam berbisnis. Saya sendiri berpendapat bahwa hal tersebut sangat mungkin dicapai, sepanjang kamu memiliki konsisten dan komitmen untuk menjalankan tips-tips tersebut. Satu lagi, ada berbagai faktor X yang menentukan kesuksesan sebuah bisnis, seperti keberuntungan dan momentum. Semoga kamu mampu menjalankan tips-tips dari saya dengan sukses!

Langkah 5: Koreksi dan baca ulang artikel yang kamu tulis

Setelah selesai, koreksi dan baca ulang artikel yang kamu tulis, setidaknya satu kali. Baca perlahan-lahan, dan pastikan:

- Tidak ada kesalahan pengetikan kata
- Tidak ada kesalahan tanda baca
- Semua kata diketik sesuai EYD
- Kalimat satu dengan yang lain relevan dan memiliki kaitan yang kuat
- Informasi yang terdapat dalam artikel benar-benar aktual dan akurat

Jika semua kesalahan sudah diperbaiki, artikel tersebut sudah siap untuk dipublikasikan.

Faktor-faktor lain yang mempengaruhi kecepatan dan kelancaran dalam penulisan artikel dalampenulisan artikel

Selain faktor ide, ada berbagai faktor yang bisa mempengaruhi proses penulisan artikel, antara lain:

– Kemampuan dan kecepatan

mengetikSangat disarankan untuk menguasai kemampuan mengetik sepuluh jari jika kamu ingin meningkatkan kecepatan dalam mengetik.

Idealnya, kamu bisa mengetik 50 kata per menit. Ada berbagai software dan website yang dapat membantu kamu meningkatkan kecepatan mengetik, contohnya Mavis.

- Kemampuan berkonsentrasi

Proses penyerapan ide dan penuangannya dalam bentuk artikel menuntut konsentrasi yang tinggi. Usahakan untuk menulis artikel dalam ruangan yang tenang, nyaman, dan kondusif untuk bekerja. Pastikan pula piranti yang kamu gunakan, seperti keyboard, mouse, dan LCD

dapat berfungsi dengan baik. Jika masih sulit untuk berkonsentrasi, cobalah untuk memasang headphones dan dengarkan berbagai musik instrumental. Hal ini akan mempermudah fokus dan membantu kita dalam mengeliminasi berbagai pengalih perhatian.

Tips untuk menulis ulang artikel dari bahasa Inggris ke bahasa Indonesia:

Tidak sekedar diterjemahkan mentah-mentah, ada beberapa tips yang bisa membuat artikelmu memperoleh peringkat

yang lebih tinggi di mesin pencari. Berikut berbagai metode dan langkah-langkahnya:

- Ketikkan judul yang sudah dipilih ke Google Search, dalam bahasa Inggris. Yang diketikkan dalam Bahasa Inggris tidak harus sama persis maknanya. Misalkan "Cara Menjadi Jutawan Melalui Bisnis Online"menjadi "how to make a lot of money from online business". Setelah itu, klik pada artikel yang relevan dengan judul (dalam kasus ini berjudul "18 Internet Business Ideas To Make Money Online", beralamat di http://www.vibetechmedia.com/18-

internet-business-ideas-to-make-money-online/888

- Tuliskan poin-poin dalam artikel tersebut ke dalam Bahasa Indonesia. Sebisa mungkin, acaklah poin-poin tersebut, misal nomor satu menjadi nomor dua, nomor tiga jadi nomor empat, dan seterusnya. Jika ada poin yang tidak relevan, maka boleh tidak disertakan. Boleh juga menambah poin yang menurut kamu sesuai untuk dimasukkan ke dalam artikel. Contoh dalam kasus ini, outline yang disertakan sebagai berikut:

  - Memulai toko online

- Menjadi affiliate bisnis

- Berjualan di Ebay
- Blogging
- Dropshipping
- Mengadakan pelatihan atau kursus online
- Menjadi virtual asisten
- Paid blogging (dibayar untuk menulis artikel blog)
- Berjualan domain
- Menawarkan jasa desain website
- Trading Forex
- Membuat berbagai software aplikasi
- Membuat dan mengupload video
- Membangun jejaring sosial dengan banyak follower
- Menerjemahkan artikel online

- Contoh dalam kasus ini, setelah merujuk pada artikel referensi maka kamu akan mendapatkan format sebagai berikut

4.6.2 cara kerja dalam bisnis berita online?

Pada bagian atas tadi kita sudah mengerti tentang perbedaan antara berita online dengan berita konvensional. Perbedaan tersebut terletak pada media dan kecepatannya saja. Sedangkan cara kerjanya jauh berbeda. Hanya saja karena berita yang ditampilkan harus cepat maka kecepatan

kerjanya pun berbeda. Namun cara kerja lainnya sama.

Untuk memulai bisnis berita online pertama-tama kita perlu menyiapkan SDMnya terlebih dahulu. Karena ini adalah bisnis berita tentunya kita harus mempunyai jurnalis atau wartawan terlebih dulu. Merekalah yang nantinya menjadi ujung tombak bisnis berita online, yaitu mencari dan menulis berita.

Berita yang akan diterbitkan di situs atau web berita kita nantinya harus dijaga keakuratannya. Untuk itu dibutuhkan seorang redaktur untuk mengecek pekerjaan dan tulisan para jurnalis. Selain mengecek pekerjaan jurnalis, tugas redaktur

adalah mengingatkan deadline dan jadwal upload berita di web. Kebanyakan pemula bisnis ini, para owner akan mengambil posisi ini.

Selain jurnalis dan redaktur, kita juga perlu meyiapkan tim marketing. Jika berita sudah bagus, pengunjung sudah banyak, selanjutnya kita perlu menjual iklan. Dari iklan inilah nantinya kita mendapatkan keuntungan. Karenanya kita perlu memperhatikan bagian ini.

4.6.3 tips dalam berbisnis berita online?

Portal berita yang berkembang akhir-akhir ini membuat kita dimanjakan dengan

kemudahan yang ada. Akses berita yang begitu cepat. Dengan semakin banyaknya portal berita online di Indonesia, tentu kita tertolong dan di permudah dalam mencari berbagai informasi. Kita selalu di manjakan dengan suguhan berita yang selalu terupdate setiap hari.

Portal online menjadi incaran para pebisnis online. Munculnya portal portal baru menunjukan bahwa peluang bisnis ini semakin besar dan akan selalu berkembang.

Sehingga banyak pemilik dana atau banyak investor mendepositkan sebagian dananya ke bisnis portal online. Secara kasat mata, bisnis ini dapat diprediksikan menjadi

arena dan pasar yang cukup besar 2 tahun kedepan.

Jumlah pembaca berita online sudah melebihi jumlah pelanggan koran konvesional, artinya pasar sudah mulai bergeser ke dunia internet. Tingkat percepatan penyampaian berita, kemudahan dan kemurahan pencarian berita menggunakan internet setidaknya menjadi salah satu pemicu mengapa pasar lebih memilih untuk mencari informasi di internet daripada harus berlanggan koran setiap hari.

Sebagai contoh salah satu portal berita yang cukup sukses di Indonesia, dengan lebih dari 6 juta page view tiap

bulanya, detik mampu menggaet pemasang iklan banner dan teks di websitenya. Meskipun setiap iklan banner di hargai rausan juta rupiah, tapi tetap saja pelanggan rela mengantri untuk bisa mengisi space space yang ditawarkan.

Mengapa sebuah portal bisa sukses sedang yang lainya gulung tikar dalam waktu kurang dari 1 tahun? Itu karena kebanyakan portal yang sukses, telah tahu betul apa yang di inginkan oleh kedua belah pihak, yaitu si pemasang iklan dan si pengunjung website. Sedangkan pebisnis yang masih startup belum mengetahui celah-celah tersebut.

Dari segi layout juga akan berpengaruh. Pemilik portal harus memperhatikan tampilan portal agar user friendly dan advertiser friendly. Kecepatan load page juga harus diperhatikan. Semakin ringan dan cepat user membuka sebuah halaman portal maka akan semakin cintalah dia dan akan sering berkunjung.

Bisnis portal sangat menjanjikan dengan skema berikut: Internet semakin murah dan mudah, Banyak para pengguna internet baru. Yang dilakukan oleh si pengguna internet baru untuk pertama kali selain belajar membuat email adalah mencari komunitas dan informasi.

Berbeda dengan bisnis berita di surat kabar, yang pendapatannya sebagian besar berasal dari penjualan, bisnis berita online hanya mengandalkan iklan. Ini karena siapa saja bisa mengakses berita di situs berita tanpa dikenakan biaya. Namun, bukan berarti bisnis berita online tidak menghasilkan pundi-pundi uang.

Keuntungan utama dan mungkin satu-satunya dari bisnis berita online adalah dengan iklan. Ketika kita berhasil menjual space iklan inilah kita akan mendapatkan uang. Untuk itu, kita bisa memaksimalkan kerja tim marketing untuk menjual iklan ini. Ada berbagai macam space iklan yang biasanya ada di situs berita online.

Pertama, iklan pop up. Iklan pop up ini adalah iklan yang muncul ketika kita pertama kali membuka sebuah situs. Biasanya iklan ini memiliki harga yang paling mahal karena iklan ini sudah pasti dilihat oleh semua pengunjung situs berita kita.

Kedua, iklan halaman depan. Posisi iklan ini berada di halaman pertama sebuah situs. Tempatnya bisa pada header, footer, atau box-box yang ada pada halaman depan.

Ketiga, iklan kanal. Posisi iklan ini akan terlihat jika kita memilih kategori berita. Jadi jika kita tidak membuka kategori tertentu biasanya iklan tidak akan terlihat.

Keempat, iklan di mobile version. Iklan ini hanya bisa dilihat jika kita membuka situs berita menggunakan mobile phone alias telepon genggam. Marakknya penggunaan ponsel pintar akhir-akhir ini bisa kita manfaatkan untuk mendongkrak penjualan iklan di posisi ini.

Kelima, advertorial. Iklan ini tidak seperti iklan pada umumnya. Jenis iklan ini hanya berupa tulisan, entah berita atau review terhadap suatu produk. Biasanya para pengusaha kecil lebih menyukai ini karena harganya yang lebih murah namun citra produknya terangkat.

4.7 Komunitas bisnis online

Saat ini perkembangan usaha kecil sangat meningkat pesat. Akibatnya banyak bermunculan wirausahawan di berbagai daerah. Kebanyakan dari mereka masih ada pada usia muda. Namanya juga anak muda pastinya senang kumpul-kumpul. Nah, dari sekedar kumpul-kumpul inilah kemudian berkembang menjadi sebuah komunitas.

Mungkin pertamanya komunitas ini hanya berkembang dalam region tertentu namun seiring perkembangan teknologi yang pesat komunitas ini bisa menjangkau wilayah manapun. Bahkan mungkin komunitas bisnis ini menjadi berskala nasional. Caranya adalah dengan meng-online-kan komunitas mereka. Hingga

akhirnya kita akan akrab dengan istilah komunitas bisnis online.

4.7.1 apa itu komunitas bisnis online?

Dari penjelasan di atas, mungkin kita sudah bisa menerka apa itu komunitas bisnis online. Ya, komunitas bisnis online adalah perkumpulan para wirausahawan. Biasanya dalam komunitas ini mereka saling berbagi ilmu, gagasan, maupun strategi bisnis.

Apa untungnya sih bergabung di sebuah komunitas bisnis online semacam ini? Banyak orang yang menganggap sepele. Bahkan banyak yang berpikir seperti itu

dikarenakan beranggapan bahwa komunitas itu hanya ajang untuk berkumpul saja dan tidak ada kaitannya dengan perkembangan bisnis online yang mereka jalankan.

Padahal, bertemu dengan para pebisnis online berarti membuka peluang menambah rejeki dari bisnis online yang dijalankan. Memang terdengar tidak mungkin tapi ini adalah alasan kenapa bergabung dengan komunitas atau perkumpulan bisnis online itu sangat menguntungkan.

Keuntungan pertama, sebagai ajang silaturahim. Ini seolah-oleh menjadi nasehat dari seorang tokoh agama. Sebenarnya, nasehat ini juga bisa dilogiskan. Sekarang

jawab pertanyaan berikut. Bagaimana cara Anda agar orang lain tahu tentang bisnis yang Anda jalankan? Tentu saja dengan cara marketing, bukan? Dan ternyata, silaturahmi adalah cara marketing yang paling efektif. Bahkan lebih efektif daripada menawarkan barang yang Anda jual dari pintu ke pintu.

Dengan semakin banyak bersilaturahim, maka akan semakin banyak orang yang tahu tentang bisnis yang Anda jalankan. Artinya, semakin terbuka orang untuk membeli produk yang Anda jual, bukan?

Itulah mengapa silaturahmi itu ada kaitannya dengan mengembangkan bisnis online. Bergabung dengan komunitas

pebisnis online semacam ini adalah cara Anda untuk bersilaturahmi dengan para pebisnis online di sekitar Anda.

Selain itu, Anda juga akan mendapatkan ilmu tentang cara berbisnis online. Anda mungkin bisa belajar tentang bisnis online dari seorang pakar bisnis online dengan cara mengikut sekolah bisnis online yang diselenggarakan oleh komunitas. Atau, Anda juga bisa ikut dalam workshop dan seminar.

Akan tetapi, berapa biaya yang Anda keluarkan untuk mengikuti sekolah, kursus, seminar, dan workshop bisnis online tersebut? Tentunya akan berbeda-beda di tiap komunitasnya. Akan tetapi, Anda akan

menghemat banyak uang jika Anda bergabung dengan salah satu komunitas bisnis onlinetersebut. Anda bisa mengupdate ilmu tentang internet marketing di komunitas ini.

Para anggota biasa bercerita dan saling tukar informasi dan juga ilmu tentang bagaimana mengembangkan bisnis online. Bahkan Anda akan mendapatkan itu semua secara cuma-cuma.

Anda bisa saja mengikut kursus singkat tentang cara mengembangkan bisnis online. Tapi tahukah Anda tidak ada hal yang statis dalam bisnis online?

Anda yang sudah menjalankan bisnis online mungkin tahu tentang SEO. Ini adalah

cara yang digunakan untuk mengoptimasi website atau toko online supaya mudah didapatkan oleh banyak orang. Caranya berbeda-beda dan berubah-ubah.

Itulah mengapa perlu sekali mengudate pengetahuan Anda tentang SEO. Ada istilah SEO On Page dan juga SEO Off Page. SEO On Page itu seputar cara riset keyword, cara membuat artikel yang SEO friendly, dan banyak lagi. Sementara itu, SEO Off Page itu seputar bagaimana cara agar website atau toko online yang Anda bangun mendapatkan *trust* dari mesin pencari seperti Google.

Semua itu tidak statis. Teknik SEO selalu berkembang. Nah, dengan bergabung

dengan komunitas bisnis online, kita bisa mendapatkan kabar terbaru tentang hal tersebut.

Anda bisa menemukan banyak sekali komunitas pebisnis online di internet. Kebanyakan mereka mengumpulkan para pebisnis online melalui sebuah forum online.

Mereka bebas sharing apapun seperti tentang bagaimana meningkatkan jumlah pengunjung, cara tepat mengkonversi pengunjung menjadi pembeli, dan lain sebagainya. Pastinya Anda tidak akan kecewa bergabung dengan komunitas bisnis online.

Banyak sekali contoh komunitas bisnis online ini. Misalnya saja, tangandiatas.com,

yukbisnis.com, dan lain sebagainya. Komunitas bisnis online semacam ini tadinya mungkin hanya sebuah perkumpulan untuk berbagi tentang hal-hal yang berhubungan dengan bisnis. Namun dewasa ini, komunitas bisnis online semacam ini menjadi gerakan kewrausahaan yang hangat diperbincangkan.

Meskipun bentuknya komunitas, tentu saja web atau situsnya dikelola secara professional. Bahkan situs-situs komunitas bisnis online ini juga bisa menjadi ladang uang bagi para membernya. Tapi bagaimanakah cara kerja situs-situs tersebut untuk profit membernya? Berikut kita akan membahasnya.

4.7.2 bagaimana cara kerja dalam bisnis komunitas online?

Sebenarnya cara kerja komunitas online ini terbilang mudah. Kita hanya diminta untuk menjadi membernya saja. Selanjutnya kita bisa langsung mengikuti berbagai kegiatan komunitas tersebut. Tapi namanya saja komunitas bisnis, tentunya bergabung dalam komunitas pun kepentingannya untuk berbisnis.

Nah, komunitas bisnis online ini akan memfasilitasinya. Biasanya, komunitas bisnis online akan mengadakan berbagai macam diskusi. Mulai dari pembahasan tentang

peluang bisnis, strategi pemasaran yang baik, dan lain sebagainya.

Cara mendaftar untuk menjadi member pun terbilang cukup mudah. Beberapa komunitas bisnis ada yang menerapkan uang pendaftaran. Namun tentunya ini sebanding dengan apa yang akan kita dapatkan nantinya. Kita akan mendapatkan berbagai macam ilmu tentang bisnis, utamanya bisnis online.

Komunitas bisnis ini juga memiliki program beraneka rupa yang bisa kita manfaatkan ntuk memasarkan produk kita. Di komunitas tangandiatas.com misalnya. Kita bisa mengikuti program workshop, seminar, camp, hingga pesta wirausaha.

Jika kita mengikuti berbagai acara ini, kita bisa mulai memperkenalkan produk kita pada anggota komunitas yang lain. Tak jarang dengan begitu kita bisa mendapatkan order ataupun pasar baru. Tentunya ini bisa membuat bisnis kita meningkat dan berkembang ke arah yang lebih baik.

4.7.3 fenomena komunitas bisnis online indonesia?

Di Indonesia sendiri, komunitas bisnis online ini mulai menjamur. Apalagi dalam kurun waktu sepuluh tahun terakhir semangat berwirausaha para anak muda semakin tinggi. Sayangnya usia yang muda

dan mungkin tanpa pengalaman sering membuat wirausahawan muda kebingungan menyusun strategi bisnisnya. Karena itulah kemudian banyak sekali yang bergbung dengan komunitas bisnis semacam ini.

Selain mendapatkan ilmu, mereka juga pastinya akan mendapatkan inspirasi dari para wirausahawan yang lebih dulu sukses. Bahkan, komunitas-komunitas semacam ini kini bisa mempengaruhi “suhu” kewirausahaan nasional. Semangat semacam ini tentunya patut kita jaga.